Les relations entre le Canada et l'Union européenne en matière de commerce et d'investissement

Effets d'une élimination tarifaire

REMERCIEMENTS

CE TRAVAIL A ÉTÉ COMMANDITÉ PAR LA DIRECTION DE L'UNION EUROPÉENNE (REU) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Nous tenons à remercier Ross Miller et Peter van Brakel, de REU, pour leur appui durant le déroulement du projet. Nous sommes reconnaissants envers François Boutin-Dufresne et Omar Zakhilwal pour leur assistance à la recherche. Nous aimerions aussi remercier John Curtis, Mokhtar Souissi et les membres du comité directeur interministériel pour leurs nombreux commentaires utiles et stimulants, ainsi que Brian Morrisey pour ses encouragements et son soutien tout au long du projet. Enfin, nous remercions Véronique Dewez, qui a fait la correction d'épreuves des versions anglaise et française, et nous adressons des remerciements particuliers à Marie-Claude Faubert et Jean-Pierre Toupin, qui ont réalisé la traduction et la mise en page de l'étude. Les auteurs sont seuls responsables de toute erreur pouvant subsister.

Cette étude a été réalisée en vue de l'examen du comité directeur interministériel, qui s'est déroulé le 14 décembre 2000. À la lumière des discussions survenues au cours de cet examen et des commentaires écrits reçus subséquemment, des révisions ont été apportées à l'étude en février et en mars 2001. Toutes les données sont finales en date du 23 février 2001.

Les opinions exprimées dans ce document ne traduisent pas nécessairement celles du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ou celles du gouvernement fédéral.

Tout commentaire au sujet de cette étude devrait être adressé à l'auteur principal :

M. Richard Cameron
Analyste principal des politiques
Division de l'analyse commerciale et économique (EET)
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Téléphone : (613) 944-4605; télécopieur : (613) 944-0375; courriel : richard.cameron@dfait-maeci.gc.ca

Les relations entre le Canada et l'Union européenne en matière de commerce et d'investissement

Effets d'une élimination tarifaire

Par Richard A. Cameron et Konstantin Loukine, MAECI
Division de l'analyse commerciale et économique (EET)

101-06032/

SYNOPSIS

ENVISAGER SÉRIEUSEMENT LA CONCLUSION D'UN ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE entre le Canada et l'Union européenne (UE) ne constitue peut-être pas une initiative si audacieuse pour l'une ou l'autre partie. Après tout, le Canada et les pays membres de l'Union européenne fonctionnent déjà essentiellement dans un cadre de libre-échange et doivent faire face à la concurrence qui règne sur les marchés libres — le premier avec, entre autres, les États-Unis et le Mexique, et les seconds, principalement entre eux. Dans cette étude, nous examinons et mesurons certaines des répercussions économiques d'un éventuel accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne dans la perspective du Canada, en mettant l'accent sur les effets d'une suppression des droits de douane. L'étude révèle que les échanges commerciaux Canada-UE ont connu une performance décevante durant les années 90, marquée par une tendance significative à la baisse dans le contexte du commerce global du Canada. En outre, l'étude montre assez clairement qu'un accord de libre-échange Canada-UE aurait des retombées positives pour les deux partenaires.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE ..... *i*

I. INTRODUCTION 1

II. FLUX DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE 5
- Commerce 5
  - Pourquoi libéraliser les échanges commerciaux? 6
  - Évolution récente des flux commerciaux entre le Canada et l'Europe 6
    - Aperçu 6
    - Répartition régionale 9
    - Répartition industrielle 10
  - Obstacles au commerce entre le Canada et l'Union européenne 13
    - Barrières tarifaires au Canada 14
    - Barrières tarifaires dans l'Union européenne 16
    - Barrières non tarifaires au Canada 17
    - Barrières non tarifaires dans l'Union européenne 17
  - Conséquences de l'élargissement de l'UE pour les partenaires commerciaux de l'extérieur 18
- Investissement 20
  - Pourquoi libéraliser les investissements? 20
  - Évolution récente des flux d'investissement entre le Canada et l'Europe 21
    - Aperçu 21
    - Répartition régionale 22
    - Répartition industrielle 24

III. MODÉLISATION DES FLUX COMMERCIAUX ENTRE LE CANADA ET L'EUROPE 27
- Exportations canadiennes vers l'Union européenne 27
- Importations canadiennes de l'Union européenne 29
  - Estimations sectorielles 30
- Mise en garde au sujet de ces estimations 31

IV. RÉSULTATS DU MODÈLE INFORMATISÉ D'ÉQUILIBRE GÉNÉRAL 35
- Introduction 35
  - Modifications de la base de données 36
  - Le marché commun agricole 37
  - Scénarios 37
- Gains de bien-être totaux 39
  - Gains pour le Canada 39
  - Gains pour l'Union européenne 40
  - Gains pour les pays candidats 40
  - Effets sur les autres régions 40

Changements au niveau de la production et du commerce 41
Production 41
Exportations et importations 42
Production sectorielle 43
Exportations et importations sectorielles 45
Commentaires finals sur l'analyse à l'aide d'un modèle informatisé d'équilibre général 48

V. CONCLUSIONS 51

NOTES 53

BIBLIOGRAPHIE 55

APPENDICE A : LES BARRIÈRES NON TARIFAIRES ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE ... 59

APPENDICE B : ANALYSE ÉCONOMÉTRIQUE DU COMMERCE CANADA-UE 63

APPENDICE C : ANALYSE DE LA LIBÉRALISATION DU COMMERCE CANADA-UE À L'AIDE D'UN MODÈLE INFORMATISÉ D'ÉQUILIBRE GÉNÉRAL (IEG) 83

APPENDICE D : DONNÉES SUR LE COMMERCE, LES DROITS DE DOUANE ET L'INVESTISSEMENT 99

LES RELATIONS ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE EN MATIÈRE DE COMMERCE ET D'INVESTISSEMENT

EFFETS D'UNE ÉLIMINATION TARIFAIRE

SOMMAIRE

LA SUPPRESSION DES DROITS TARIFAIRES SUR LE COMMERCE CANADA-UE profiterait aux consommateurs et aux entreprises des deux côtés de l'Atlantique grâce à un choix plus vaste de produits, des prix moins élevés et des coûts inférieurs pour les intrants industriels, selon les résultats de cette étude des aspects économiques d'un éventuel accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne (UE). L'étude fournit la toile de fond à une discussion publique sur la libéralisation bilatérale des échanges commerciaux entre le Canada et son second partenaire commercial en importance, l'Union européenne.

L'étude arrive à la conclusion que les exportations canadiennes augmenteraient probablement d'au moins 11,2 p. 100, c'est-à-dire 2,4 milliards de dollars annuellement, si les droits de douane étaient abolis sur l'ensemble du commerce des marchandises, sauf les produits agricoles et les aliments transformés. Si la suppression des droits tarifaires s'étendait à ces produits, les exportations du Canada augmenteraient de 15,6 p. 100, soit 3,4 milliards de dollars. Parallèlement, les exportations de l'UE au Canada augmenteraient de plus de 7 milliards de dollars par an, une hausse de plus de 34 p. 100, avec ou sans libéralisation du commerce des produits agroalimentaires.

En plus d'être le deuxième plus important partenaire commercial du Canada, l'UE est la seconde source et la seconde destination en importance de l'investissement étranger direct du Canada, après les États-Unis. Les exportations de marchandises du Canada vers l'UE ont atteint 16 milliards de dollars en 1999, tandis que les importations en provenance de cette région se sont chiffrées à 31,4 milliards de dollars. Le commerce bilatéral des services vient ajouter environ un tiers à ce total de 47,4 milliards de dollars. Le stock d'investissement étranger direct du Canada dans l'UE atteignait près de 49 milliards de dollars en 1999, tandis que l'investissement direct cumulatif de l'UE au Canada s'établissait à 45 milliards de dollars.

Il y a manifestement place pour une expansion des liens commerciaux bilatéraux. Le Canada est l'un des huit pays membres de l'OMC qui n'ont pas encore obtenu un accès préférentiel au marché de l'Union européenne. Les échanges commerciaux entre le Canada et l'UE ne représentent que 8,7 p. 100 du commerce total des biens et services du Canada et ils ne s'accroissent pas aussi rapidement que nos échanges avec d'autres régions du monde.

Par conséquent, la part des exportations et des importations totales du Canada détenue par l'UE a diminué au cours de la dernière décennie.

Les avantages d'un éventuel ALÉ sont substantiels. L'étude montre que tant le Canada que l'UE réaliseraient des gains importants à la suite d'une réduction des droits de douane. Le gain économique net du Canada atteindrait au moins 200 millions de dollars US, tandis que celui de l'UE serait environ trois fois plus élevé. En pourcentage du PIB, les gains du Canada seraient approximativement quatre fois supérieurs aux gains européens.

L'analyse indique que les importations en provenance d'Europe augmenteront dans les secteurs de haute technologie, à forte valeur ajoutée, notamment l'*Équipement de transport* et les *Machines et le matériel*. Les importations de produits du secteur des*Mines*, de celui du *Fer et de l'acier*, et de celui des *Textiles et du vêtement* augmenteraient aussi vraisemblablement. L'expansion des importations provenant de l'UE déplacera, dans une certaine mesure, des importations originaires d'autres régions. Les exportations canadiennes dans les secteurs des *Machines et du matériel* et de l'*Équipement de transport* augmenteraient aussi de façon marquée. Les exportations de produits du secteur de l'*Agriculture* et de celui des *Aliments transformés* profiteraient aussi sensiblement d'une libéralisation de ces marchés.

Le déficit du commerce bilatéral de marchandises du Canada avec l'UE a augmenté durant les années 90 et la présente étude indique que cet écart s'accroîtra modérément, avec ou sans élimination tarifaire. L'étude montre que les provinces centrales, soit l'Ontario et le Québec, et dans une moindre mesure la Colombie-Britannique et la Nouvelle-Écosse, sont celles qui commercent le plus avec l'UE. Par conséquent, les avantages d'une suppression des droits de douane entre le Canada et l'UE iraient surtout à ces provinces. Les autres provinces commercent peu avec l'UE et les retombées seraient vraisemblablement limitées dans leur cas.

La suppression des droits tarifaires sur le commerce Canada-UE ne toucherait pas seulement les relations commerciales bilatérales, mais aurait aussi des effets sur nos échanges commerciaux avec d'autres partenaires. L'étude indique que le Canada exportera entre 0,1 et 1,0 milliard de dollars de moins vers les autres marchés afin de satisfaire la demande accrue d'importations canadiennes en Europe. Dans l'ensemble, les exportations du Canada vers le monde augmenteraient dans une proportion variant entre 2,3 et 2,5 milliards de dollars. De même, l'UE exporterait un peu moins vers les autres marchés, détournant ces expéditions vers le Canada. Au total, les exportations de l'UE vers le monde augmenteraient dans une proportion variant de 3,5 à 4,1 milliards de dollars.

L'étude est centrée sur l'élimination des droits tarifaires. Elle n'englobe pas d'autres facteurs importants, comme les barrières non tarifaires, la libéralisation des investissements et du commerce des services, et les considérations relatives aux règles d'origine. Certains secteurs, en particulier les secteurs agricoles assujettis à des restrictions quantitatives et à des droits tarifaires prohibitifs, ne sont pas pris en compte de façon adéquate par la méthode adoptée dans cette étude, à cause d'un manque de données historiques sur les échanges extérieurs dans ces secteurs. Ces cas particuliers requièrent des recherches distinctes et plus poussées, dont les résultats pourraient, ou non, modifier les conclusions de la présente étude.

I. INTRODUCTION

LE COMMERCE INTERNATIONAL A CONSTITUÉ L'ASSISE de la prospérité du Canada, notamment durant les années 90. La libéralisation des échanges est au centre de la stratégie commerciale du Canada depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale. De fait, l'économie canadienne a profité de la libéralisation des échanges commerciaux tout au long de la période d'après-guerre. Les accords commerciaux internationaux ont abaissé les barrières à l'entrée, réduit l'incertitude et facilité l'exploitation des occasions commerciales pour les entreprises canadiennes. La libéralisation progressive des échanges a aussi permis aux entreprises de se spécialiser dans les secteurs où leur pays détient un avantage comparé et elle a donné aux consommateurs accès à un plus large éventail de biens à des prix plus abordables.

Notre stratégie de libéralisation des échanges au cours des 50 dernières années a visé à faire du Canada un bon partenaire commercial et une place de choix où faire des affaires. Ce qui est plus important, cette stratégie a permis aux entreprises canadiennes concurrentielles de profiter des possibilités qui sont apparues un peu partout dans le monde. D'un idéal de vaste portée, axé sur une libéralisation multilatérale au sein du GATT et, maintenant, de l'OMC, la stratégie commerciale du Canada a évolué pour englober les possibilités de libéralisation bilatérale du commerce et de l'investissement. Mis à part les accords sectoriels des années 50 et 60 sur la production de défense et l'automobile, la première de ces mesures a été l'Accord de libre-échange (ALE) Canada-États-Unis, qui a suscité des liens commerciaux et économiques plus ouverts et dynamiques avec notre principal partenaire commercial et première économie en importance dans le monde. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a étendu au Mexique les avantages de l'ALE Canada-États-Unis[1]. En négociant chacun de ces accords, l'objectif du Canada était relativement simple : obtenir le meilleur accès possible aux marchés pour les producteurs canadiens concurrentiels, les travailleurs et les investisseurs, et atteindre cet objectif dans le cadre de règles équilibrées et mutuellement avantageuses. En retour, le Canada a ouvert son marché dans une mesure équivalente, au bénéfice des entreprises et des consommateurs canadiens qui ont ainsi eu accès à un plus large éventail de biens, de services et de capitaux, aux prix mondiaux.

Les effets positifs de l'ouverture des marchés ressortent clairement de la robuste croissance de l'économie canadienne, notamment ces cinq dernières années. De fait, la croissance du PIB réel du Canada depuis 1989 est la deuxième plus élevée parmi les grands pays industrialisés, après les États-Unis. Nos exportations ont largement profité de l'expansion économique de notre partenaire de libre-échange américain. Entre 1989 et 1998, nos échanges totaux avec les États-Unis (exportations et importations) ont connu une ascension spectaculaire : ils sont passés de 235 à 564 milliards de dollars, un gain de 140 p. 100. Le commerce Canada-États-Unis dépasse maintenant un million de dollars la minute.

Mais aussi impressionnantes que soient les retombées du libre-échange avec notre voisin américain, il y a un risque accru associé au fait que les avantages que nous retirons du commerce extérieur proviennent d'une seule source. Nous sommes vulnérables à une trop grande « ouverture » au marché des États-Unis; un renforcement de nos liens avec d'autres économies, en vue de réduire notre dépendance envers les États-Unis, pourrait être profitable. Des ressources commerciales pourraient ainsi être réorientées pour tirer parti des écarts entre les cycles économiques des nations. Cela ne veut pas dire que nous devrions réduire nos échanges commerciaux avec les États-Unis. Au contraire, l'accroissement du commerce avec ce pays est une bonne chose. Cependant, si le Canada pouvait intensifier ses échanges avec d'autres régions que les États-Unis, il ne pourrait qu'en bénéficier. À cette fin, le gouvernement canadien a lancé des initiatives bilatérales de libre-échange avec d'autres partenaires commerciaux en Amérique latine et en Amérique centrale, et il a entamé des négociations sur un accord de libre-échange des Amériques (ALEA). Toutefois, le candidat le plus probable en vue de la conclusion d'un autre accord de libre-échange de vaste portée est l'Union européenne (UE), le deuxième partenaire commercial du Canada après les États-Unis.

L'Union européenne est au cœur d'une Europe en voie d'intégration dont le pouvoir économique ne cesse d'augmenter. De plus en plus de pays viennent frapper à la porte de l'UE pour y adhérer. L'UE vient déjà au premier rang des grandes régions du monde pour les échanges commerciaux et l'investissement, et l'expansion prévue de l'Union en Europe de l'Est et en Europe centrale et méridionale créera un marché de quelque 550 millions de personnes.

Les relations économiques entre le Canada et l'Union européenne se distinguent par d'importants flux bilatéraux de commerce et d'investissement[1]. Les échanges commerciaux entre le Canada et l'Europe remontent loin dans l'histoire[2]. Le commerce bilatéral de biens et de services Canada-UE atteignait près de 65 milliards de dollars en 1999. L'UE est aussi la deuxième source et la deuxième destination en importance de l'investissement étranger direct du Canada après les États-Unis. Un peu moins de 20 p. 100 du stock d'investissement direct du Canada à l'étranger se trouve dans l'UE et, réciproquement, un peu moins de 20 p. 100 du stock d'investissement étranger direct au Canada provient de l'Union européenne. La réalisation d'un marché européen unifié et l'avènement de l'euro ouvrent d'importantes possibilités pour les entreprises canadiennes.

Dès 1958, le Canada a établi des relations diplomatiques avec l'organisme précurseur de l'UE actuelle. En 1976, la Communauté économique européenne (CEE) et le Canada ont conclu un Accord cadre de coopération commerciale et économique[3]. Il s'agissait du premier accord cadre de coopération de la CEE avec un pays industrialisé; cet accord a facilité les efforts de part et d'autre en vue de resserrer les liens économiques et a jeté les bases d'un régime de gestion et de règlement des différends en matière de commerce et d'investissement.

Sous l'égide du Plan d'action commun Canada-UE de 1996, diverses ententes bilatérales en matière économique et commerciale ont été conclues. À titre d'exemple, l'Accord de 1997 sur la coopération douanière et l'assistance mutuelle a fourni l'assise d'une relation plus étroite, au niveau des opérations, entre les administrateurs des douanes du Canada et de l'Union européenne afin de lutter contre la fraude et de protéger et promouvoir le commerce légitime. L'Accord de 1998 sur la reconnaissance mutuelle en matière d'évaluation de la conformité

facilite le commerce bilatéral en permettant à chaque partie d'attester de la conformité de ses produits aux normes de l'autre partie. L'Initiative commerciale Canada-Union européenne (ECTI) a été lancée lors du Sommet Canada-UE tenu à Ottawa en décembre 1998. L'ECTI définit un nombre limité d'objectifs visant à améliorer l'accès au marché et la coopération économique bilatérale sur un large éventail de questions et il prévoit la tenue de consultations périodiques entre les deux parties sur les questions commerciales multilatérales.

Le Canada demeure toutefois l'un des huit membres de l'OMC n'ayant pas encore obtenu un accès préférentiel au marché de l'UE. Le Canada a proposé l'adoption d'un accord de libre-échange Canada-Union européenne à diverses occasions, notamment dans le rapport de novembre 1998 du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères, qui recommandait la réalisation d'une étude sur les coûts et les avantages du libre-échange transatlantique.

Les consultations bilatérales ont déjà permis de constater que les positions de l'Union européenne et du Canada concordent sur un grand nombre de questions commerciales inscrites à l'ordre du jour des pourparlers multilatéraux. Des progrès considérables ont été faits pour parvenir à une entente sur divers problèmes commerciaux non encore réglés. Les deux parties coopèrent déjà et reconnaissent la complexité croissante des enjeux touchant au commerce et à l'investissement. Envisager sérieusement la conclusion d'un accord de libre-échange entre l'UE et le Canada ne serait peut-être pas une initiative si audacieuse pour l'une ou l'autre partie; après tout, le Canada (surtout avec les États-Unis) et les nations membres de l'Union européenne (principalement entre elles) évoluent déjà essentiellement dans un contexte de libre-échange et doivent affronter la concurrence qui prévaut sur les marchés libres.

La présente étude vise à explorer et à mesurer certains des effets économiques, sur le Canada, d'une élimination des droits de douane dans le cadre d'un éventuel accord de libre-échange Canada-Union européenne. C'est là une étape importante, bien que préliminaire, de l'évaluation préconisée par le Comité sénatorial. L'étude n'est ni complète ni définitive; elle veut plutôt donner une indication des principaux effets d'une libéralisation tarifaire entre les deux régions. D'autres facteurs importants, comme les barrières non tarifaires, la libéralisation du commerce des services et de l'investissement et les considérations relatives aux règles d'origine, pourraient influer sur les résultats obtenus, mais ils sortent du cadre de l'étude et n'y sont pas examinés. En outre, certains secteurs assujettis à des droits tarifaires prohibitifs, notamment certaines industries du secteur de l'agriculture, ne peuvent être pris en compte adéquatement par notre méthode en raison d'un manque de « données historiques » sur les échanges commerciaux dans ces secteurs. Ils nécessiteraient une étude distincte. En gardant ces réserves à l'esprit, le reste de l'étude se présente ainsi :

- examen des tendances récentes du commerce et de l'investissement dans les économies du Canada et de l'Union européenne;
- examen du modèle économétrique et de l'analyse de régression;
- examen du fonctionnement du modèle informatisé d'équilibre général;
- conclusions.

II. Flux de commerce et d'investissement entre le Canada et l'Union européenne

Commerce

Pourquoi libéraliser les échanges commerciaux?

La libéralisation des échanges entre pays permet à chacun d'utiliser ses ressources productives de façon plus efficiente, en accroissant sa production des biens et services échangeables pour lesquels il jouit d'un avantage comparé. L'abaissement ou la suppression des barrières au commerce incite les pays à produire et à exporter des biens et des services relativement moins coûteux à produire dans leur économie et, réciproquement, à importer des biens et des services plus coûteux à produire localement.

L'abolition des barrières commerciales favorise les consommateurs en abaissant les prix des biens importés et des biens produits sur le marché intérieur qui sont en concurrence avec les premiers. Des baisses supplémentaires des prix des biens de consommation sont aussi possibles en raison de la diminution des coûts des biens intermédiaires. Les consommateurs profitent de la concurrence plus directe entre les biens produits localement et les importations; ils ont en outre accès à un plus grande variété de biens et de services.

Le fait d'être plus exposé à la concurrence et aux possibilités qu'offre le marché international incite aussi les entreprises à faire preuve d'une plus grande souplesse au niveau des prix et à s'adapter plus rapidement à l'évolution du marché. Un contexte plus concurrentiel favorise aussi l'innovation dans les activités des entreprises et stimule l'investissement en recherche-développement de technologies et de procédés nouveaux. On peut aussi s'attendre à ce que ces activités haussent les rendements attendus ainsi que la rentabilité des entreprises concurrentielles à plus long terme.

Enfin, les obstacles au commerce peuvent rendre incertain l'accès aux marchés étrangers. En clarifiant les règles commerciales, les accords de libre-échange améliorent la transparence, atténuent l'incertitude et facilitent la tâche aux entreprises qui souhaitent exploiter des débouchés commerciaux.

Évolution récente des flux commerciaux entre le Canada et l'Europe

Aperçu

L'Union européenne telle qu'on la connaît aujourd'hui est le fruit d'un processus de coopération et d'intégration amorcé en 1951 par six pays et ayant mené à la conclusion du Traité de Rome en 1957 : *la Belgique, la France, l'Allemagne, l'Italie, le Luxembourg* et *les Pays-Bas*. Quatre vagues d'accessions (en 1973 : *le Danemark, l'Irlande* et *le Royaume-Uni*; en 1981 : *la Grèce*; en 1986 : *l'Espagne* et *le Portugal*; et en 1995 : *l'Autriche, la Finlande* et *la Suède*) ont produit l'Union européenne actuelle, qui compte quinze États membres. Une cinquième expansion est en préparation, cette fois du côté de l'Europe de l'Est et de l'Europe centrale et méridionale.

L'UE est ce que les économistes appellent un marché commun. Il s'agit d'une zone ou d'un bloc d'États membres entre lesquels les tarifs douaniers et d'autres obstacles aux échanges commerciaux réciproques ont été supprimés, permettant la libre circulation interne des biens, des services, des gens et du capital, et où un tarif extérieur commun est appliqué à toutes les importations provenant de pays non membres.

Bien entendu, l'Union européenne actuelle a évolué par rapport à un marché commun. Aujourd'hui, l'objet primordial de l'UE est de structurer de façon cohérente les relations entre les États membres et entre leurs peuples respectifs, selon le principe de la solidarité. Les grands objectifs de l'Union sont de promouvoir le progrès économique et social (le marché unifié a été établi en 1993 et la monnaie commune a été inaugurée en 1999), d'affirmer l'identité de l'Union européenne sur la scène internationale (notamment par une politique commune en matière de sécurité et de relations étrangères et par des positions communes au sein des organismes internationaux), d'adopter la notion de citoyenneté européenne (de façon complémentaire à la citoyenneté nationale, en accordant un certain nombre de droits civiques et politiques aux citoyens européens), de créer un espace où s'épanouiront liberté, sécurité et justice (un objectif lié au fonctionnement du marché interne et, notamment, à la libre circulation des personnes) et, enfin, de maintenir et de faire progresser la législation déjà établie au sein de l'UE (les traités de fondation et toutes les lois adoptées par les institutions européennes).

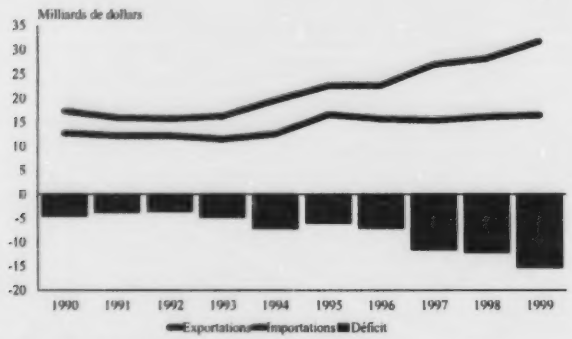
L'Union européenne est le deuxième partenaire commercial du Canada après les États-Unis. Les échanges bilatéraux de biens et de services totalisaient 65,0 milliards de dollars en 1999, en hausse par rapport au niveau de 39,2 milliards de dollars enregistré en 1990. Cela représente une expansion du commerce bilatéral de près des deux tiers au cours de la période, soit un taux de croissance annuel d'environ 5,8 p. 100.

Les échanges de biens entre les deux régions étaient assez stables au début des années 90; toutefois, vers 1994, les importations en provenance de l'UE ont commencé à augmenter de façon appréciable. En 1999, le niveau des importations originaires de l'UE avait presque doublé par rapport à 1993. Par contre, les exportations canadiennes de biens vers l'UE

ne semblent avoir progressé que modestement, étant passées de 12 milliards à 16 milliards de dollars entre 1990-1994 et 1995-1999 (figure 1).

FIGURE 1

COMMERCE CANADA-UNION EUROPÉENNE, 1990-1999



Source : Statistique Canada

L'effet conjugué d'une augmentation continue des importations venant de l'UE et d'une croissance plus lente des exportations canadiennes en Europe a été un déficit croissant du commerce des marchandises du Canada avec l'Europe durant la dernière décennie, lequel s'est creusé d'environ 11 milliards de dollars entre le début et la fin des années 90, passant de 4,3 milliards à 15,4 milliards de dollars.

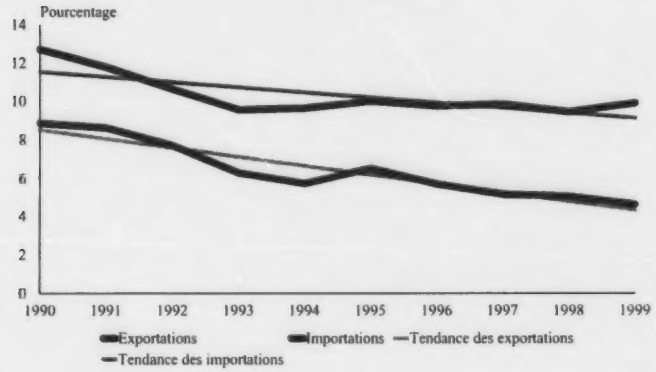
La faible performance des échanges Canada-Europe au regard de la progression du commerce total des marchandises du Canada va de pair avec la piètre tenue des exportations canadiennes vers cette région. La figure 2 montre l'évolution de la part relative des exportations du Canada vers l'UE et des importations canadiennes de cette région, en pourcentage du total des échanges de marchandises du Canada. Il est clair que, pour les exportateurs canadiens, l'importance du marché européen va en diminuant. De plus, l'UE est une source d'importations progressivement moins significative pour le Canada. Dans ce contexte, la part des exportations du Canada allant en Europe baisse plus rapidement que la part des importations totales de marchandises du Canada provenant d'Europe. Ce fait est illustré par l'éloignement progressif des deux courbes de tendance lorsqu'on se déplace de gauche à droite sur le graphique.

En ce qui a trait aux services (services de communication, services commerciaux, services d'intermédiaires financiers, de sociétés immobilières et de compagnies d'assurance, etc.), les échanges bilatéraux du Canada avec l'UE ont augmenté de près de 80 p. 100 durant la dernière décennie, passant de 9,8 milliards à 17,6 milliards de dollars, un taux de croissance annuel de 6,7 p. 100. Les exportations de services du Canada vers l'UE ont donné le ton, augmentant de plus du double (110 p. 100), en comparaison d'une hausse de 60 p. 100 des importations canadiennes de services en provenance de l'UE entre 1990 et 1999. En termes de

taux de croissance, les exportations canadiennes de services ont progressé à un rythme annuel moyen de 8,6 p. 100, contre 5,4 p. 100 pour les importations de services de l'UE. L'effet net a été une réduction du déficit du commerce des services du Canada avec l'UE, qui est passé de 2,1 milliards de dollars en 1990 à 1,5 milliard de dollars en 1999 (figure 3).

FIGURE 2

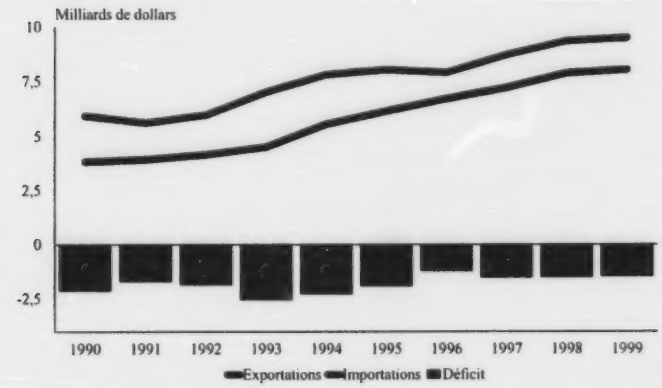
COMMERCE CANADA-UNION EUROPÉENNE (POURCENTAGE DU COMMERCE TOTAL ET TENDANCE)



Source : Statistique Canada

FIGURE 3

COMMERCE DES SERVICES CANADA-UNION EUROPÉENNE, 1990-1999



Source : Statistique Canada

Répartition régionale

La figure 4 fait voir le profil des échanges commerciaux du Canada avec les États membres de l'UE. Manifestement, le Canada a des liens commerciaux plus étroits avec les six pays fondateurs (Allemagne, France, Italie, Belgique, Pays-Bas et Luxembourg (Benelux)) et avec le Royaume-Uni, lesquels accaparent environ 85 p. 100 des échanges bilatéraux.

Le Royaume-Uni demeure notre plus important marché d'exportation parmi les pays européen. La part des exportations canadiennes vers l'UE prenant la destination du Royaume-Uni a augmenté de 1,4 point de pourcentage durant les années 90, pour atteindre 29,0 p. 100 en 1999. Le gain de la part des exportations allant au Royaume-Uni s'est fait aux dépens des pays du Benelux qui, entre 1990 et 1999, ont vu leur part des exportations canadiennes vers l'UE reculer de 1,3 point de pourcentage, à 21,3 p. 100. L'Allemagne et la France reçoivent une autre tranche de 25 p. 100 des exportations canadiennes vers l'UE.

Du côté des importations, le Royaume-Uni est la plus importante source d'importations canadiennes en provenance de l'UE; mais la part de ce pays a fléchi, passant de 28,3 à 25,5 p. 100 durant la décennie. L'Allemagne vient ensuite à 21,8 p. 100, enregistrant un excédent commercial bilatéral élevé et croissant avec le Canada (tableau D-8), tandis que la France arrive au troisième rang à 16,7 p. 100 (en hausse par rapport au niveau de 14,1p. 100 de 1990).

FIGURE 4

COMMERCE CANADA-UNION EUROPÉENNE PAR RÉGION

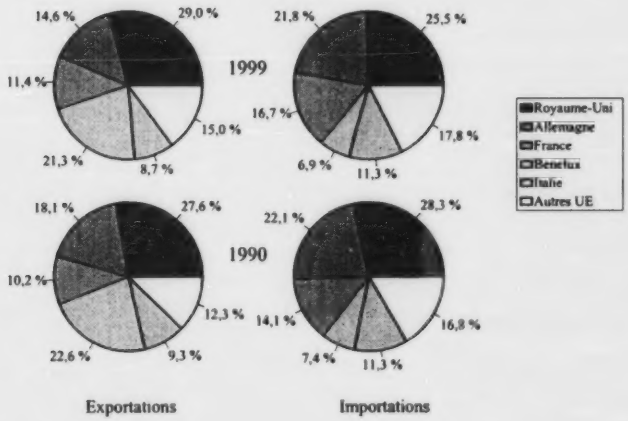
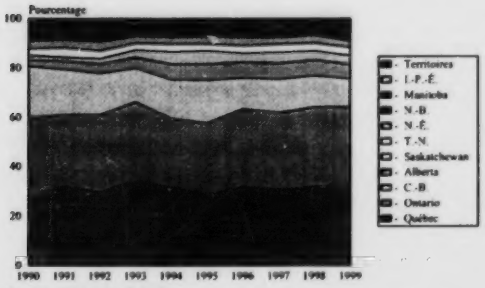


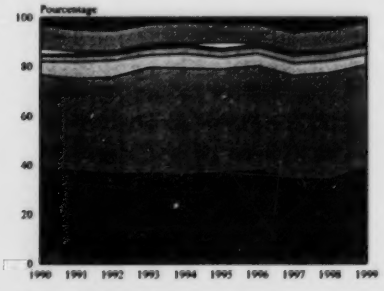
FIGURE 5

RÉPARTITION PROVINCIALE DES EXPORTATIONS VERS L'UE, 1990-1999



Source : Statistique Canada

RÉPARTITION PROVINCIALE DES IMPORTATIONS PROVENANT DE L'UE, 1990-1999



Source : Statistique Canada

La figure 5 fait voir le commerce du Canada avec l'UE dans une perspective différente, celle des provinces. Il est évident que toute répercussion des changements survenant dans les échanges Canada-Union européenne sera ressentie plus fortement au Canada central, l'Ontario et le Québec représentant environ six dollars de chaque tranche de dix dollars des exportations des provinces vers l'UE et environ huit dollars de chaque tranche de dix dollars des importations des provinces venant de cette région. Les provinces côtières de la Colombie-Britanniqueet de la Nouvelle-Écosse viennent ensuite, détenant la plus grande part du commerce résiduel.

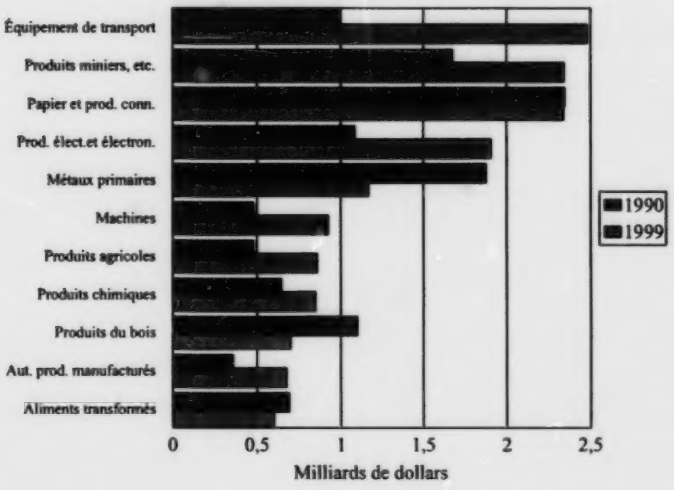
Répartition industrielle

Plus loin, dans la partie empirique de l'étude, les résultats sectoriels sont examinés dans le contexte de divers scénarios de politique commerciale. Il importe donc de bien comprendre l'étendue et l'importance des secteurs en cause. Nous avons choisi de présenter les données sur le commerce sectoriel en suivant la Classification type des industries (CTI) de Statistique Canada. Ces données portent sur quatre grandes industries de produits primaires (agriculture et services connexes, pêche et piégeage, exploitation forestière, ainsi que mines, carrières et puits de pétrole) au niveau de la CTI à un chiffre et sur 22 industries manufacturières au niveau de la CTI à deux chiffres. Le lecteur intéressé est invité à consulter la publication nº 12-501 au Catalogue de Statistique Canada, qui renferme une description complète de chacun de ces secteurs.

Les données sur le commerce sont présentées dans les figures 6 et 7 qui suivent. Avant d'en faire l'examen, certains commentaires sont de mise. Premièrement, les données sur les exportations et les importations ont été réparties sur deux figures dans chaque cas pour simplifier la présentation. Elles sont disposées par ordre décroissant, en partant du secteur ayant le niveau d'importation ou d'exportation le plus élevé en 1999. Le seuil de démarcation entre les « principaux » secteurs et les secteurs « moins importants » est 500 millions de dollars de commerce unilatéral en 1999. Enfin, l'échelle passe des milliards de dollars, dans les figures représentant les « principaux » secteurs, aux millions de dollars, dans les figures représentant les secteurs « moins importants ».

FIGURE 6

PRINCIPAUX SECTEURS D'EXPORTATION VERS L'UE, 1990 ET 1999



SECTEURS D'EXPORTATION MOINS IMPORTANTS VERS L'UE, 1990 ET 1999

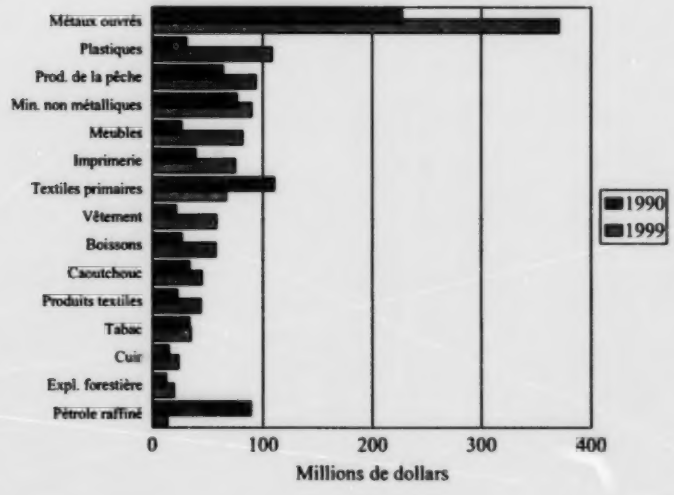
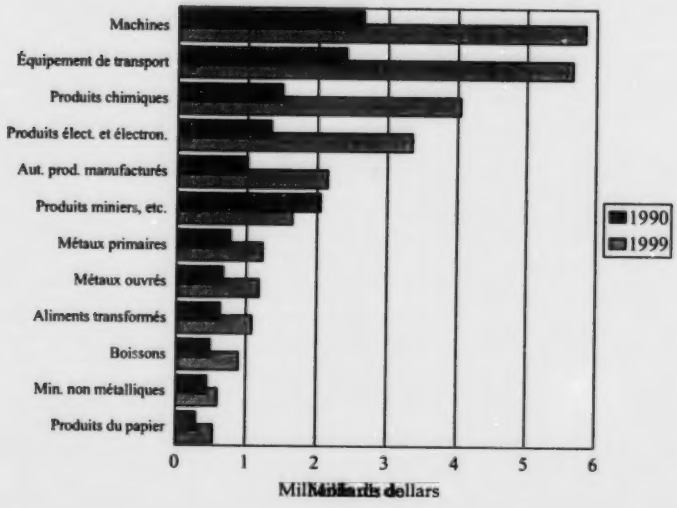
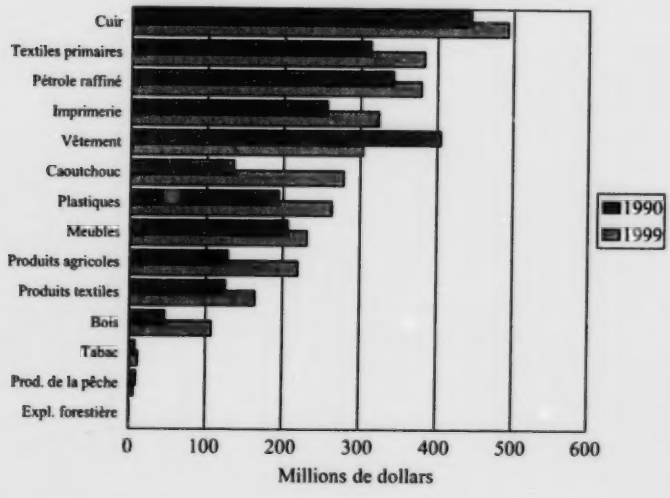


FIGURE 7

PRINCIPAUX SECTEURS D'IMPORTATION DE L'UE, 1990 ET 1999



SECTEURS MOINS IMPORTANTS D'IMPORTATION DE L'UE, 1990 ET 1999



Puisque les économies du Canada et de l'Union européenne sont toutes deux très développées, il n'est pas étonnant que les deux régions produisent et échangent des produits semblables. La première chose à noter est le chevauchement considérable des industries entre ce que nous exportons le plus et ce que nous importons le plus. Nos échanges commerciaux avec l'UE se situent principalement dans les secteurs de haute technologie, à forte valeur ajoutée, notamment l'équipement de transport, les machines, les produits électriques et électroniques, les produits chimiques et les produits manufacturés divers (instruments et équipements médicaux, appareils de mesure, de contrôle et de navigation, etc.)

Dans une optique sectorielle, le Canada accuse un déficit commercial avec l'UE dans la plupart des secteurs. Font exception divers secteurs liés aux ressources naturelles : produits agricoles, produits de la pêche, exploitation forestière, produits du tabac, produits du bois et papier et produits connexes. Dans la plupart de ces secteurs, les excédents sont modestes. Seul le secteur du papier et des produits connexes a systématiquement enregistré un excédent commercial supérieur à un milliard de dollars durant les années 90. Le secteur des métaux primaires a vu son excédent commercial fondre progressivement au cours de la décennie pour se transformer en déficit en 1999. Enfin, le secteur des mines, carrières et puits de pétrole a affiché en alternance des excédents et des déficits commerciaux avec l'UE durant la décennie.

Même si le secteur des ressources — dont la définition englobe les diverses industries du bois, des métaux, des minéraux et du pétrole, ainsi que les industries connexes — demeure important, sa part des exportations totales de biens du Canada vers l'UE n'a cessé de baisser, passant de près de 46 p. 100 à environ 29 p. 100 durant les années 90, parallèlement à la tendance à la hausse des échanges dans les secteurs de haute technologie, à forte valeur ajoutée.

Nous tournons maintenant notre attention vers les obstacles au commerce entre le Canada et l'Union européenne.

Obstacles au commerce entre le Canada et l'Union européenne

Nous avons noté précédemment que le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et l'Union européenne dépassait les 47 milliards de dollars. Le commerce des services vient ajouter un tiers environ à ce total. Étant donné l'envergure de ces relations commerciales bilatérales, on ne devrait pas s'étonner que divers irritants soient apparus de part et d'autre au fil des années. De façon générale, les relations sont bien gérées et les deux partenaires se consultent en vue d'atténuer et de résoudre les problèmes liés aux échanges commerciaux. Lorsque les problèmes sont plus litigieux, ils sont examinés de façon plus formelle et ordonnée, principalement dans le cadre des mécanismes de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Les obstacles au commerce entrent dans deux grandes catégories : les barrières tarifaires et les barrières non tarifaires. Du côté des barrières tarifaires, d'importants progrès ont été accomplis. Ainsi, depuis quatre ans, le droit tarifaire moyen non pondéré de l'UE sur les importations en provenance du Canada a diminué d'environ 40 p. 100, pour se situer juste au-dessus de 5,0 p. 100, tandis que le droit tarifaire canadien correspondant a diminué de près de 29 p. 100, pour s'établir juste en-dessous de 4,6 p. 100[8].

Il importe de noter que le niveau moyen des droits de douane effectivement appliqués peut dissimuler le fait que certains droits tarifaires, parfois élevés, restent inchangés. Certains droits tarifaires peuvent demeurer prohibitifs et bloquer tout commerce, tandis que d'autres peuvent être suffisamment élevés pour maintenir les échanges commerciaux à un niveau artificiellement bas au regard des conditions du marché.

Les progrès en vue de réduire les obstacles non tarifaires ont été plus lents, l'UE et le Canada ayant identifié divers secteurs où ils font face à des restrictions non tarifaires sur leurs marchés réciproques. Certaines initiatives ont déjà été prises en vue de résoudre ces questions.

Enfin, il importe de signaler également que les différends impliquant principalement le Canada et un membre de l'UE peuvent avoir des répercussions plus larges étant donné que l'UE applique une politique commune, axée sur le respect du principe de la solidarité. Par conséquent, tout différend avec un membre individuel pourrait dégénérer en différend avec l'ensemble du bloc européen. Même si ces cas sont rares (par exemple, la taille des filets de pêche de la flotte espagnole), ils surgissent néanmoins. Cependant, il serait plus juste de dire que les différends bilatéraux demeurent généralement de nature bilatérale.

Nous examinons d'abord les obstacles tarifaires au commerce avant de passer à un examen des irritants structurels et réglementaires qui préoccupent les deux parties.

Barrières tarifaires au Canada

La protection tarifaire élevée au Canada sur des articles tels que les denrées alimentaires, les textiles et le vêtement (atteignant jusqu'à 16 p. 100 dans le cas de la laine et des fibres synthétiques et jusqu'à 21,5 p. 100 dans le cas du vêtement), la chaussure et la construction navale préoccupe l'UE (certains dragueurs et la plupart des navires de pêche sont assujettis à des droits de douane de 25 p. 100). L'UE est aussi préoccupée par les droits tarifaires progressifs, c'est-à-dire les droits qui augmentent parallèlement au degré de transformation, parce que ce genre de droit tarifaire nuit aux producteurs non américains qui tentent d'exporter des produits à plus grande valeur ajoutée au Canada.

L'accès au marché canadien pour les produits laitiers, les œufs, les dindons, le poulet et les produits connexes est aussi assujetti à des contingents tarifaires, généralement assortis de droits de douane prohibitifs au-delà du plafond établi. Des contingents tarifaires sont utilisés dans une moindre mesure pour le bœuf, le blé, l'orge et les produits connexes.

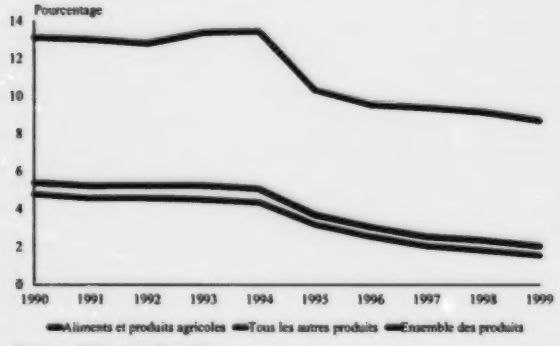
De façon générale, toutefois, les droits tarifaires pondérés en fonction du commerce appliqués par le Canada aux importations de produits en provenance de l'UE sont inférieurs aux droits tarifaires correspondants appliqués par les Européens aux exportations canadiennes (voir le tableau D-11 dans l'appendice où sont décrites les données). Il y a quelques exceptions, notamment les chaussures, les textiles, les produits manufacturés divers et les pierres et métaux précieux et semi-précieux. Les droits tarifaires canadiens et européens appliqués aux aliments et boissons transformés sont à peu près équivalents, après pondération en fonction des échanges commerciaux.

Environ 48 p. 100 des importations de produits industriels provenant de l'UE entrent au Canada en franchise. Une autre tranche de 15 p. 100 entre à un taux tarifaire inférieur à 5 p. 100. Une tranche supplémentaire de 25 p. 100 des importations industrielles entre à des taux tarifaires variant entre 5 et 10 p. 100. Le reste, soit 10 p. 100, est assujetti à des droit tarifaires variant entre 10 et 25 p. 100. Il n'y a pas eu d'importations industrielles en provenance de l'UE assujetties à un droit tarifaire effectif supérieur à 25 p. 100.

Les importations canadiennes de produits agroalimentaires et agricoles provenant de l'UE représentent environ 7 p. 100 de toutes les importations originaires de cette région. Les droits de douane perçus ont été négligeables dans de nombreux sous-secteurs de l'agriculture, sauf pour les droits tarifaires déjà mentionnés sur les aliments et boissons transformés, qui atteignent 12,5 p. 100 après pondération en fonction des échanges commerciaux. Dans l'ensemble, les droits tarifaires canadiens qui s'appliquent aux importations provenant de l'UE ont diminué de plus de 60 p. 100 durant la période 1990-1999, après pondération en fonction des échanges commerciaux (figure 8).

FIGURE 8

DROITS TARIFAIRES CANADIENS SUR LES IMPORTATIONS DE L'UE (PONDÉRÉS EN FONCTION DES ÉCHANGES)



Source : Statistique Canada

Barrières tarifaires dans l'Union européenne

Les exportateurs canadiens de poissons, de crevettes et d'autres produits de la mer demeurent désavantagés par les droits tarifaires élevés qu'applique l'UE. Les droits de douane perçus par l'UE sur les poissons de fond, une catégorie qui englobe de nombreux produits intéressant le Canada, varient entre 12 et 23 p. 100. Les exportations de crevettes nordiques sont aussi assujetties à des droits tarifaires variant entre 12 et 20 p. 100, selon la forme que prend le produit; notons toutefois qu'un certain allégement a été offert sous la forme de contingents tarifaires (CT). En avril 1999, l'Union européenne a appliqué un CT autonome de 4 000 tonnes pour les crevettes cuites et décortiquées; en outre, ce produit était assujetti à un taux de droits de douane réduit de 6 p. 100 s'il était importé en vue de subir une transformation supplémentaire dans l'Union européenne. En décembre 1999, les ministres des Pêches des États membres de l'UE ont décidé de prolonger ce CT pour une période supplémentaire de trois ans et de relever la quantité admise à 5 000 tonnes annuellement. Cependant, les producteurs de crevettes canadiens tentent d'obtenir un accès élargi au marché européen et ils ne bénéficient toujours pas des préférences tarifaires accordées à leurs concurrents norvégiens et islandais. Principalement en raison de ces obstacles, les exportations de poissons et de fruits de mer canadiens vers l'Union européenne ont continué de baisser.

De façon plus générale, le taux moyen des droits de douane appliqués par l'UE aux importations industrielles avait diminué à près de 4,3 p. 100 en 1999, alors qu'il était d'environ 5,7 p. 100 en 1995. Deux facteurs jouant en direction opposée sont à l'origine de cette tendance à la baisse : les effets de la libéralisation multilatérale du commerce au lendemain de l'Uruguay Round, qui ont fait fléchir les taux tarifaires moyens, ainsi que la tarification des obstacles non tarifaires en agriculture, qui a eu pour effet de relever le niveau moyen des droits tarifaires.

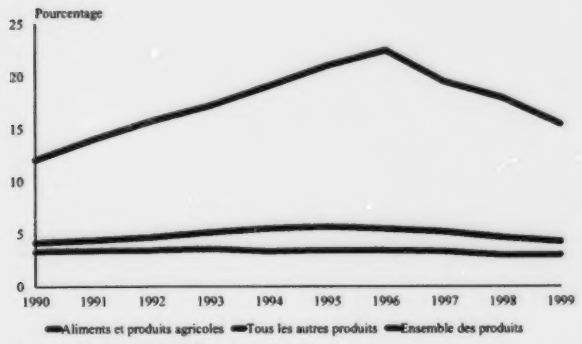
Sur l'ensemble des exportations du Canada en 1998, 52 p. 100 sont entrées en franchise dans l'UE, tandis qu'une tranche de 34 p. 100 était assujettie à des droits tarifaires allant jusqu'à 5 p. 100. Quatorze pour cent seulement des exportations canadiennes vers l'UE ont fait l'objet de droits tarifaires dépassant 5 p. 100.

Les aliments et les produits agricoles sont l'un des principaux groupes de produits visés par des droits tarifaires élevés. Les produits agricoles représentent environ 10 p. 100 des exportations totales du Canada vers l'UE, et environ la moitié de ces exportations sont assujetties à des droits tarifaires de 5 p. 100 ou plus. À vrai dire, les produits agricoles sont la seule catégorie d'importations en Europe soumise à des droits de douane dépassant 35 p. 100.

À l'heure actuelle, le niveau moyen des droits tarifaires appliqués aux exportations agricoles et alimentaires du Canada vers l'UE se situe aux environs de 15,5 p. 100, ce qui représente une baisse d'un tiers par rapport au sommet de 22,5 p. 100 enregistré en 1996. Seul le tiers de tous les produits agricoles entrent sur les marchés européens en franchise de droits de douane (figure 9). Par ailleurs, nous ne pouvons dire avec précision combien de produits agricoles n'ont pu percer sur les marchés de l'UE ou en ont été largement exclus en raison de droits tarifaires élevés.

FIGURE 9

DROITS DE DOUANE DE L'UE VISANT LES IMPORTATIONS CANADIENNES (PONDÉRÉS EN FONCTION DES ÉCHANGES)



Source : Statistique Canada

Par contre, un peu plus de la moitié de tous les produits industriels entrent en Europe en franchise de droits de douane. Un autre tiers entre en Europe à des taux tarifaires inférieurs à 5 p. 100. Quelques autres secteurs sont assujettis, dans une proportion importante, à des droits de douane supérieurs à 5 p. 100, notamment les véhicules et le matériel de transport, la pâte et le papier, les produits chimiques, les textiles et certains métaux de base. Ces secteurs, de même que l'agriculture, seraient vraisemblablement les plus sensibles à toute modification des droits de douane européens.

Barrières non tarifaires au Canada

Outre les droits de douane, le Canada maintient un certain nombre d'obstacles non tarifaires qui pourraient entraver l'entrée des importations européennes sur le marché canadien. Les restrictions à l'investissement étranger et la législation sur les succursales bancaires constituent des points litigieux pour l'UE. De même, l'Union européenne est préoccupée par les pratiques d'achat de vins et de spiritueux des régies provinciales des alcools. L'UE considère également que la diversité des règlements provinciaux et des pratiques en matière de marchés publics a des répercussions négatives sur le commerce international. L'appendice A renferme un synopsis des principales préoccupations de l'UE à l'égard des obstacles non tarifaires existant au Canada.

Barrières non tarifaires dans l'Union européenne

De façon réciproque, certains irritants bilatéraux sont apparus au fil des années et ont eu un effet préjudiciable sur les intérêts commerciaux du Canada en Europe. À titre d'exemple, le fait que l'UE a été incapable d'approuver toutes les variétés de canola génétiquement modifié qui

sont cultivées au Canada a contribué à bloquer l'accès aux marchés de l'UE pour ce groupe de produits depuis 1995, engendrant une perte annuelle de commerce de près de 450 millions de dollars. Le bœuf canadien traité aux hormones demeure interdit sur le marché de l'UE, en dépit des décisions rendues par un groupe d'experts de l'OMC stipulant que ce produit ne présentait aucun risque pour la santé des consommateurs. Dans la foulée des scandales touchant à la sécurité des aliments dans l'UE, la Commission européenne et les États membres sont devenus plus prudents dans les positions qu'ils adoptent sur les questions de santé et de sécurité des consommateurs, et des considérations autres que scientifiques semblent occuper une plus grande place.

Les exportateurs canadiens de bois vert ont été tenus à l'écart du marché de l'UE depuis 1993 à cause de divergences de vues sur les mesures appropriées à prendre pour contrôler le risque phytosanitaire que représente le nématode du pin, un ver microscopique, en dépit des longs antécédents d'exportation de ce produit au Royaume-Uni. Cependant, les obstacles non tarifaires les plus sérieux du point de vue canadien résident dans la Politique agricole commune (PAC) et son généreux régime de soutien intérieur et de subventions à l'exportation, qui ont empêché le Canada de réaliser son plein potentiel d'exportations de produits agricoles vers les marchés de l'UE. Une description plus complète de ces questions et préoccupations est présentée à l'appendice A.

L'un des principaux dossiers qui pourrait influer sur les échanges commerciaux Canada-UE est celui de l'élargissement de l'Union européenne. C'est le sujet de la prochaine section.

Conséquences de l'élargissement de l'UE pour les partenaires commerciaux de l'extérieur

À venir jusqu'en 1999, treize pays de l'Europe de l'Est et de l'Europe centrale et méridionale avaient été acceptés comme candidats officiels à l'adhésion à l'UE[9] (tableau 1). Il est prévu que, dès décembre 2002 , l'Union européenne aura pris la décision d'inviter un certain nombre de ces pays candidats à joindre ses rangs, après avoir vérifié qu'ils respectent les critères de Copenhague[10] pour l'adhésion à l'Union et mené à terme les négociations entreprises avec ces pays. Les autres candidats devraient joindre l'Union dans les années subséquentes.
Cet élargissement de l'Union européenne ajoutera un autre tiers au territoire de l'UE et près de 30 p. 100 à sa population. À l'heure actuelle, les pays candidats constituent, globalement, le deuxième plus important partenaire commercial de l'UE après les États-Unis, représentant 15 p. 100 de ses exportations et 12 p. 100 de ses importations en 1999. Si les nouveaux membres devaient joindre les rangs de l'Union dès aujourd'hui (pour former l'UE à 28), l'Union européenne représenterait 36 p. 100 du PIB de l'OCDE, ce qui lui donnerait à peu près le même poids économique que les États-Unis.

TABLEAU 1

PAYS EN INSTANCE D'ADHÉSION À L'UNION EUROPÉENNE

Pays	Date de signature de l'Accord européen	Date d'entrée en vigueur de l'Accord	Demande officielle d'adhésion à l'UE
Turquie	Septembre 1963*	Décembre 1964*	14 avril 1987
Malte	Décembre 1970*	Avril 1971*	16 juillet 1990
Chypre	Décembre 1972*	Juin 1973*	16 juillet 1990
Hongrie	Décembre 1991	Février 1994	Mars 1994
Pologne	Décembre 1991	Février 1994	Avril 1994
Roumanie	Février 1993	Février 1995	Juin 1995
Bulgarie	Mars 1993	Février 1995	Décembre 1995
Slovaquie	Octobre 1993	Février 1995	Juin 1995
Rép. tchèque	Octobre 1993	Février 1995	Janvier 1996
Lettonie	Juin 1995	Février 1998	Octobre 1995
Estonie	Juin 1995	Février 1998	Novembre 1995
Lituanie	Juin 1995	Février 1998	Décembre 1995
Slovénie	Juin 1996	Février 1999	Juin 1996

* Accord d'association

Bien que le Canada accueille favorablement l'expansion de l'UE, il est préoccupé par un éventuel détournement de courants commerciaux[11], même si nos échanges de marchandises avec les treize pays candidats ne représentent qu'un faible pourcentage de notre commerce extérieur. Les craintes au sujet d'un détournement de commerce sont aussi réelles qu'elles l'étaient au début des années 90 devant la perspective de Forteresse Europe 92 et de la création d'un marché unifié. Le Canada est préoccupé également par d'autres aspects de la politique de l'UE qui ont des effets de distorsion sur le commerce, en particulier l'application de la PAC aux pays candidats. À court terme, il y a peu de doute que l'expansion de l'UE aura des conséquences économiques positives et négatives pour les autres partenaires commerciaux de l'Union, y compris le Canada. L'argument à la base de cette affirmation est que la suppression des barrières internes accroîtra la demande au sein de l'UE pour les biens et services produits sur son territoire élargi. Les prix de ces biens et services nouvellement « internalisés » seront relativement moins élevés que ceux qui s'appliquaient avant l'accession des nouveaux membres et que les prix des produits venant de l'extérieur de l'UE. Cela conférera aux biens et services des pays candidats un avantage concurrentiel par rapport aux partenaires commerciaux de l'extérieur, dont le Canada.

On peut aussi soutenir que l'expansion de l'UE pourrait avoir un effet de création de commerce entre l'UE et ses partenaires commerciaux de l'extérieur de l'UE à plus long terme, compensant les effets à court terme décrits précédemment. Il en est ainsi parce que l'on peut prévoir que l'élargissement de l'Union européenne se traduira par une croissance économique accrue dans cette zone, et, partant, une demande plus grande pour les biens et services, y compris ceux produits par des pays extérieurs à l'UE. En outre, les pays non membres de l'UE

profiteront de la disparition des risques de change et de la diminution des coûts de transaction attribuables à l'adoption d'une monnaie commune dans l'ensemble de l'UE élargie (dans l'hypothèse où les nouveaux membres adopteront l'euro). L'expansion de l'UE signifiera vraisemblablement une plus grande transparence dans les relations commerciales et une prévisibilité et une sécurité accrues des échanges commerciaux.

Cependant, l'expansion de l'UE pourrait aussi avoir des conséquences négatives à long terme dans l'optique des échanges extérieurs du Canada. Premièrement, les exportations de l'UE élargie vers les tiers marchés pourraient être relativement plus concurrentielles, risquant de déplacer des exportations de pays non membres de l'UE et engendrant un effet de détournement d'une partie de notre commerce. En outre, sous l'angle des économies d'échelle, si l'UE élargie peut parvenir à une échelle d'exploitation plus efficiente, il s'ensuivra vraisemblablement une réduction des importations de l'extérieur de l'UE. L'effet commercial net de l'expansion de l'UE sur les économies extérieures à l'Union pourrait donc être négatif à long terme si la somme de ces effets négatifs est supérieure à celle des effets positifs découlant de la croissance économique enregistrée au sein de l'UE.

Cela peut contribuer à expliquer pourquoi de nombreuses sociétés transnationales, notamment américaines, ont transféré des ressources sur le territoire de l'UE. Il pourrait s'agir d'un moyen de contrer les répercussions négatives éventuelles de l'élargissement de l'UE et d'une intégration plus poussée. Ainsi, il y a de bonnes raisons de penser que l'élargissement de l'UE pourrait avoir des conséquences économiques défavorables pour les économies extérieures à l'Union européenne. Pour une économie extérieure en particulier, l'importance et l'étendue de ces effets négatifs dépendront toutefois de l'interaction économique entre l'UE et ses partenaires commerciaux de l'extérieur au lendemain de l'élargissement de l'Union. Certains de ces effets seront examinés plus loin dans le cadre de l'analyse des résultats du modèle informatisé d'équilibre général (IEG).

Cela conclut notre examen de l'évolution récente des flux commerciaux Canada-Europe. Nous tournons maintenant notre attention vers l'examen des liens d'investissement entre le Canada et les États membres de l'Union européenne.

INVESTISSEMENT

Pourquoi libéraliser les investissements?

Avant d'examiner l'évolution récente de l'investissement étranger direct (IED) Canada-Union européenne, il est utile de passer en revue les facteurs qui incitent les entreprises à investir sur les marchés étrangers[12].

Comme point de départ, signalons qu'il n'y a pas de théorie générale acceptée de l'investissement étranger, mais seulement quelques courants théoriques découlant des analyses du comportement de l'entreprise, axées sur les coûts de transaction, les facteurs de localisation et les stratégies commerciales. Les théories centrées sur les coûts de transaction mettent en relief

diverses circonstances où les transactions « internes » (à une entreprise) peuvent contribuer davantage que les transactions externes, reposant sur le marché, à maximiser le rendement de l'actif de l'entreprise. L'investissement direct permet à une entreprise d'internaliser ces coûts afin d'éviter certains risques et de parvenir à une plus grande prévisibilité du coût et de la qualité des facteurs de production.

La forme que prend la participation d'une entreprise au marché étranger dépend aussi en partie de l'interaction de certains biens exclusifs à l'entreprise et des avantages liés spécifiquement à l'implantation dans divers pays. Ce dernier aspect dépend lui-même de toute une série d'éléments, dont les coûts des facteurs de production, la productivité de la main-d'œuvre, les fluctuations des taux de change, les coûts de transport, la taille et le rythme d'expansion des marchés, ainsi que les politiques publiques.

Enfin, la stratégie commerciale influera sur la façon dont une entreprise multinationale répartit et organise ses activités en vue d'accroître sa compétitivité et d'atténuer d'autres risques perçus, dont la menace de politiques gouvernementales défavorables. Ainsi, une entreprise multinationale pourra établir une filiale à l'étranger pour empêcher des concurrents de lui ravir des marchés ou des sources d'approvisionnement. En outre, la stratégie d'une entreprise multinationale sera vraisemblablement influencée par son pays d'origine ou par des considérations sectorielles.

L'intégration croissante de l'espace européen, illustrée par l'expression « Forteresse Europe », que l'on s'est empressé d'accoler à l'initiative Europe 92, constitue un exemple de menace perçue d'une politique gouvernementale défavorable. Dans l'optique d'un étranger (nord-américain), l'initiative Europe 92 soulevait des interrogations au sujet des effets de détournement de commerce — des sources non européennes vers des sources « internes » en Europe même. Dans ce cas, une entreprise multinationale peut avoir établi ou envisagé d'établir une filiale étrangère en Europe (soit par l'acquisition d'une société européenne soit par un investissement entièrement nouveau) afin de ne pas être écartée du marché européen.

Les obstacles à l'investissement rendent incertain l'accès aux marchés étrangers. En précisant les règles d'investissement, les accords commerciaux réduisent cette incertitude, encouragent la prise de risque et renforcent l'attrait des zones de libre-échange en tant que destination de l'investissement.

Évolution récente des flux d'investissement entre le Canada et l'Europe

Aperçu

En 1999, l'investissement direct du Canada dans les pays de l'UE atteignait 48,9 milliards de dollars, soit 19,0 p. 100 du stock total d'investissement étranger direct (IED) sortant du Canada. Les États-Unis détenaient la part la plus importante, avec 134,4 milliards de dollars, soit 52,2 p. 100 de l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE). Au niveau agrégé,

les investisseurs canadiens ont accru leurs investissements directs dans l'UE de près de 247 p. 100 entre 1988 et 1999. Ce taux de croissance est légèrement supérieur à celui de l'investissement direct du Canada à l'étranger (223 p. 100) et, contrairement à la perception populaire, il est beaucoup plus élevé que le taux de croissance de l'investissement direct du Canada aux États-Unis (163 p. 100) durant la même période (tableau D-13).

En 1999, le stock d'IED au Canada provenant de l'Union européenne atteignait 45,2 milliards de dollars, soit 18,8 p. 100 du stock total d'IED entrant au Canada (tableau D-14). Encore une fois, ce sont les États-Unis qui détiennent la part du lion, avec 173,3 milliards de dollars, soit 72,2 p. 100 de l'IED total au Canada. Si les investisseurs canadiens semblent attirés par les occasions d'investissement en Europe, la réciproque semble moins vraie. L'investissement direct de l'UE au Canada a augmenté d'environ 77 p. 100 entre 1988 et 1999, pour atteindre 45,2 milliards de dollars. Ce taux de croissance est inférieur à celui de l'ensemble de l'investissement étranger direct au Canada (110 p. 100), et même inférieur au taux de croissance de l'IED américain au Canada (128 p. 100).

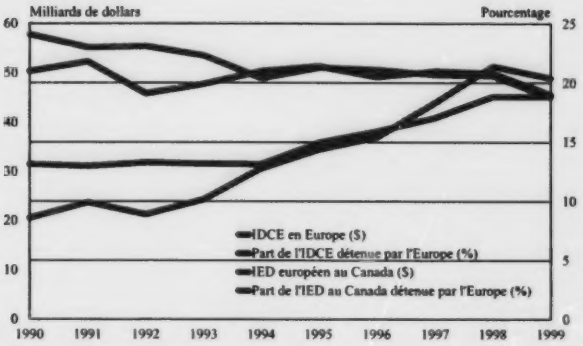
Ces statistiques révèlent donc que les entreprises canadiennes ont contribué à renverser une situation qui prévaut depuis longtemps, où le Canada était un importateur net de capital par rapport à l'Union européenne. Le Canada est devenu un exportateur net de capital vers l'UE en 1996 (figure 10), un an après être devenu un exportateur net de capital vers le monde pour la première fois de son histoire[13] (tableau D-15).

Répartition régionale

En 1988, près de 62 p. 100 de l'ensemble de l'investissement direct de l'UE au Canada provenait du Royaume-Uni, tandis qu'environ 62 p. 100 de l'ensemble de l'investissement direct du Canada dans l'UE allait vers ce pays. Cependant, en 1999, ces chiffres avaient changé de façon spectaculaire : seulement 31,5 p. 100 de l'investissement direct de l'UE au Canada provenait du Royaume-Uni, tandis que 46,8 p. 100 environ de l'investissement direct total du Canada dans les pays de l'UE prenait la destination de ce pays. Cela représente une diminution des parts relatives d'environ 50 p. 100 et 25 p. 100, respectivement. Sur l'ensemble de l'IED au Canada de toutes sources, la part du Royaume-Uni a reculé de près de 14 p. 100 en 1988 à moins de 6 p. 100 en 1999. De même, bien que la tendance soit moins prononcée, la part de l'investissement direct du Canada au Royaume-Uni dans l'IDCE total est passée de 11 p. 100 en 1988 à environ 9 p. 100 en 1999. Globalement, le stock d'investissement direct du Canada au Royaume-Uni a augmenté de 160 p. 100 pour atteindre 22,9 milliards de dollars, tandis que le stock d'investissement du R.-U. au Canada a reculé de 9 p. 100 à 14,2 milliards de dollars durant cette période.

FIGURE 10

ÉVOLUTION DE L'INVESTISSEMENT CANADA-UNION EUROPÉENNE, 1990-1999



Source : Statistique Canada

À l'instar du Royaume-Uni, la France a aussi vu sa part de l'investissement direct du Canada dans les pays de l'Union européenne diminuer de 25 p. 100, celle-ci passant de 10,4 p. 100 en 1988 à 7,7 p. 100 en 1999. Cependant, les investisseurs français ont été relativement plus dynamiques, investissant assez fortement au Canada. En conséquence, leur part de l'investissement direct de l'UE au Canada a bondi de 8,7 à 14,2 p. 100 au cours de la période 1988-1999. Cela représente une augmentation relative de plus de 60 p. 100 de la part de l'investissement européen direct au Canada détenue par la France. Encore une fois, si l'on exprime ces parts en fonction de l'investissement total, la part de l'ensemble de l'IDCE détenue par la France a reculé de 1,8 à 1,5 p. 100, tandis que la part de l'IED au Canada détenue par ce pays a progressé de 1,9 à 2,7 p. 100. Pour placer ces chiffres en perspective, signalons que l'investissement direct du Canada en France a augmenté de 160 p. 100, à 3,8 milliards de dollars, entre 1988 et 1999, ce qui est légèrement inférieur au rythme de croissance de l'IDCE total (223 p. 100). De même, l'investissement français direct au Canada a augmenté plus rapidement que l'IED total au Canada durant cette période, et cela par une marge considérable : 191 p. 100 contre 110 p. 100. En 1999, l'IED français au Canada totalisait 6,4 milliards de dollars.

Les Pays-Bas, l'Irlande et l'Allemagne ont vu la valeur de l'investissement direct du Canada sur leur territoire quintupler ou plus pendant la période 1988-1999. En conséquence, leur part individuelle de l'IDCE total dans l'UE a augmenté de 7,2 points de pourcentage, 5,4 points de pourcentage et 3,8 points de pourcentage, respectivement. Plus récemment, la part de l'IDCE dans l'UE élargie prenant la destination de la Suède a augmenté, soit de 0,2 p. 100 en 1995 à 1,6 p. 100 en 1999.

Globalement, on semble observer une maturité croissante ou un plus large éventail d'intérêts parmi les investisseurs canadiens. Les investissements ont délaissé les marchés européens traditionnels — la Grande-Bretagne et la France — pour aller saisir des occasions

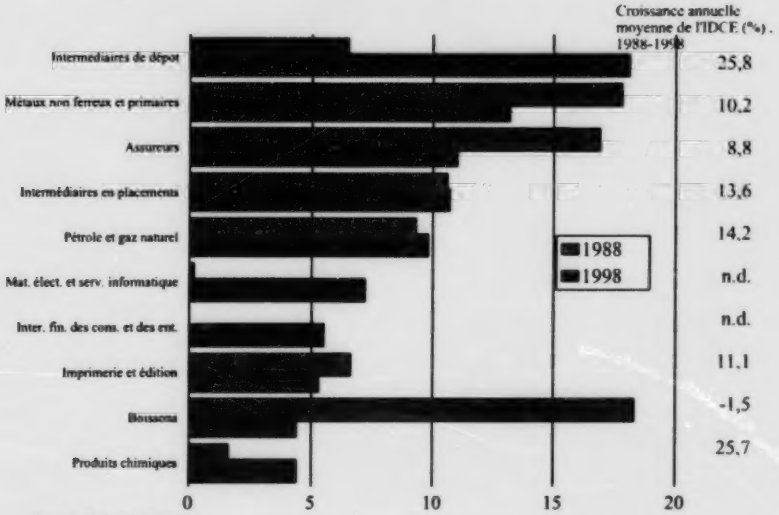
apparues ailleurs au sein de l'Union européenne. En outre, l'UE a réussi à maintenir et même à augmenter légèrement sa part de l'IDCE total, tandis que la part des États-Unis n'a cessé de fléchir. De même, sauf pour le Royaume-Uni, la plupart des pays de l'UE ont maintenu leur part de l'IED total au Canada. Par contre, les Britanniques ont semblé perdre leur engouement pour l'investissement au Canada : la valeur nominale du stock d'IED au Canada détenue par le Royaume-Uni a reculé entre 1988 et 1999, pour s'établir juste au-dessus de 9 p. 100.

Répartition industrielle

Investissement direct du Canada en Europe

En 1998, les entreprises canadiennes ont investi directement quelque 34,3 milliards de dollars dans dix industries de l'Union européenne (figure 11)[14]. Ces investissements représentaient environ 89,7 p. 100 de l'investissement direct total du Canada dans l'UE. Les industries de services financiers, notamment les *Intermédiaires de dépôt*, les *Assureurs*, les *Intermédiaires en placements* et les *Intermédiaires en financement des consommateurs et des entreprises*, ont été particulièrement favorisées au chapitre de l'investissement direct — recevant 17,3 milliards de dollars (45,3 p. 100) de l'IDCE total dans les pays de l'UE. Les industries de ressources — les *Métaux non ferreux et primaires*, et le *Pétrole et le gaz naturel* — ont aussi été d'importantes bénéficiaires de l'IDCE en 1998.

FIGURE 11
RÉPARTITION INDUSTRIELLE DE L'IDCE DANS L'UNION EUROPÉENNE, 1988-1998 (DIX PRINCIPAUX SECTEURS)



Source : Industrie Canada

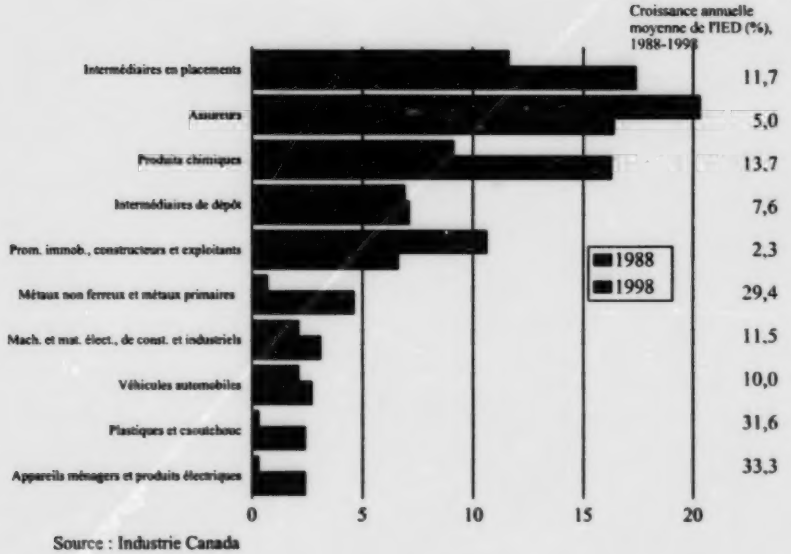
Cependant, parmi les dix principales industries bénéficiaires de l'IDCE dans les pays de l'UE, les parts ont changé considérablement. À titre d'exemple, les *Intermédiaires de dépôt* (banques et quasi-banques) ont vu leur part augmenter de 11,6 points de pourcentage – de 6,5 p. 100 en 1988 à 18,1 p. 100 en 1998 – pour prendre la première place. Par contre, l'industrie des *Boissons* a vu sa part chuter de 13,9 points de pourcentage, passant de 18,3 p. 100 en 1988 à 4,4 p. 100 en 1998.

Investissement direct de l'Europe au Canada

Du côté de l'investissement entrant[15], les dix premières industries ont reçu 25,7 milliards de dollars en 1998, soit 79,0 p. 100, de l'IED total provenant de l'UE (figure 12). Comme pour les industries choyées par les investisseurs canadiens dans les pays de l'UE, les services financiers figuraient parmi les plus importantes industries ciblées par les investisseurs européens, accaparant quelque 13,3 milliards de dollars (40,9 p. 100) de l'IED total de l'UE au Canada. Les autres industries appartiennent pour la plupart au secteur manufacturier. À l'exception de l'industrie des *Métaux non ferreux et primaires*, la liste ne renferme pas d'industrie de ressources.

FIGURE 12

RÉPARTITION INDUSTRIELLE DE L'IED PROVENANT DE L'UNION EUROPÉENNE, 1988-1998 (DIX PRINCIPAUX SECTEURS)



Source : Industrie Canada

Les parts des diverses industries ont moins changé du côté de l'investissement étranger entrant que du côté de l'investissement sortant. Parmi les dix premières industries visées par l'IED de l'UE au Canada, l'industrie des *Produits chimiques* est celle qui a vu sa part augmenter le plus – de 9,1 p. 100 en 1988 à 16,3 p. 100 en 1998. Dans les industries de services financiers, la part des *Intermédiaires en placements* a progressé de 11,6 p. 100 à 17,4 p. 100, tandis que celle des *Assureurs* a reculé de 20,3 p. 100 à 16,4 p. 100.

Globalement, il semble y avoir une activité considérable au chapitre de l'investissement entrant et sortant dans le secteur des services financiers, ce qui n'est pas étonnant compte tenu de la tendance croissante à la mondialisation dans ce secteur. Tout probablement, les entreprises sont à la recherche de possibilités de fusion et d'acquisition pour exploiter des économies d'échelle et de spécialisation. De même, on observe des flux considérables d'investissements bidirectionnels dans le secteur des *Produits chimiques*. Parmi les raisons qui pourraient expliquer ce phénomène, il y a la spécialisation de la production à l'échelle mondiale, les acquisitions visant à acquérir des droits de propriété intellectuelle (par exemple, des brevets et des procédés) ou la recherche d'économies d'échelle.

III. Modélisation des flux commerciaux entre le Canada et l'Europe

Le modèle de gravité a longtemps été la cheville ouvrière des études empiriques sur les flux commerciaux. Ces modèles sont reconnus pour leur pouvoir explicatif systématiquement élevé des mouvements commerciaux entre pays et peuvent être utiles pour estimer les changements possibles dans les relations commerciales internationales.

Le modèle de gravité suppose que le volume des échanges commerciaux entre deux pays augmente au rythme de l'accroissement démographique et du revenu par habitant, puisque les pays riches et de grande taille devraient commercer davantage que les petits pays pauvres. Par ailleurs, le volume des échanges devrait diminuer à mesure qu'augmente l'importance de certains facteurs économiques ou géographiques (comme l'éloignement) parce que ces facteurs ont tendance à réduire les coûts d'information, de transport ou de transaction. Enfin, un certain nombre de modèles empiriques intègrent des variables telles que les changements de prix relatifs, la langue, ainsi que les droits de douane et les taux de change pour aider à expliquer les flux commerciaux bilatéraux.

Comme la présente étude vise à évaluer les conséquences de la conclusion d'un éventuel accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne, le modèle de gravité standard a été modifié pour y intégrer les effets des droits de douane sur le commerce bilatéral. Une description plus détaillée des modèles de gravité, ainsi que les spécifications précises et les résultats de régression détaillés sont présentés à l'appendice B.

Exportations canadiennes vers l'Union européenne

Les résultats de régression pour l'ensemble des exportations canadiennes vers l'Union européenne sont présentés ci-dessous. Les variables sont exprimées sous forme logarithmique et les coefficients donnent une estimation immédiate de ce que les économistes appellent les mesures d'« élasticité ». En d'autres termes, ils montrent le changement en pourcentage de la variable dépendante (en l'occurrence, les exportations totales du Canada vers l'UE) résultant d'un changement en pourcentage de la variable explicative (comme les droits de douane). À titre d'exemple, une réduction de 1 p. 100 des droits de douane dans l'UE se traduirait par une augmentation de 3,36 p. 100 des exportations canadiennes vers cette région (soit -1 p. 100 multiplié par -3,36). Les autres données du tableau montrent les résultats du test statistique *t* et servent à indiquer si les coefficients sont significativement différents de zéro.

De façon générale, un coefficient positif indique que les exportations canadiennes vers l'UE augmentent lorsque la variable correspondante augmente, tandis qu'un coefficient négatif signifie que les exportations canadiennes vers l'UE diminuent lorsque la variable correspondante augmente.

Si l'on examine l'ensemble des résultats de régression pour les exportations totales du Canada vers l'UE, la plupart des signes des paramètres concordent avec les attentes habituelles[16] (tableau 2). Cela veut dire qu'une hausse du revenu, mesuré ici par le produit du PIB par habitant, et que l'accroissement démographique contribuent de façon positive aux exportations, mais non les droits de douane. Le coefficient de la variable *Distance* indique que plus un pays est éloigné du Canada, moins le Canada exporte vers ce pays.

Enfin, ces résultats globaux montrent que les droits de douane européens ont un impact négatif sur les exportations canadiennes et que cet impact est statistiquement significatif[17]. Tel que noté précédemment, la valeur du coefficient de la variable *Droits tarifaires de l'UE* indique qu'une réduction de 1 p. 100 des droits tarifaires de l'UE entraînerait une hausse de 3,36 p. 100 des exportations du Canada vers l'UE. Ailleurs dans l'étude, il est précisé que le taux moyen des droits tarifaires, pondéré en fonction des échanges commerciaux, que l'UE applique aux exportations canadiennes est légèrement inférieur à 4,3 p. 100[18]. Cela voudrait dire qu'une suppression complète des droits de douane sur les biens canadiens importés en Europe ferait augmenter les exportations canadiennes d'environ 2,3 milliards de dollars, c'est-à-dire de 14,4 p. 100. En clair, les exportateurs canadiens profiteraient de l'abolition des droits tarifaires dans les pays de l'Union européenne.

TABLEAU 2

EXPORTATIONS DU CANADA VERS L'UE (COEFFICIENT DU DROIT TARIFAIRE UNIFIÉ)

Variable	Coefficient	Test statistique *t**
Produit du PIB par habitant	0,476	9,556
Produit de la population	1,149	43,241
Distance	-4,460	-11,880
Droits tarifaires de l'UE	-3,357	-2,397

* Tous les coefficients sont significatifs au niveau de 95 p. 100.

IMPORTATIONS CANADIENNES DE L'UNION EUROPÉENNE

L'analyse se tourne maintenant vers l'incidence, au niveau agrégé, d'une suppression des droits tarifaires canadiens applicables aux importations provenant de l'Union européenne. Comme pour la section précédente, les résultats de régression détaillés sont présentés à l'appendice B. Les principaux résultats sont résumés au tableau 3. La première observation est que les signes des principaux coefficients correspondent aux attentes : les droits tarifaires canadiens ont une incidence négative sur les importations en provenance de l'Union européenne; les variations du PIB par habitant au Canada et à l'étranger et les changements démographiques (coefficients des variables *Produit du PIB par habitant* et *Produit de la population*) ont, comme on peut s'y attendre, un effet positif sur les importations provenant de l'UE, tandis que la distance entre les destinations canadiennes et les sources européennes ont une incidence négative sur les importations provenant de cette région.

TABLEAU 3

IMPORTATIONS AU CANADA EN PROVENANCE DE L'UE (COEFFICIENT DU DROIT TARIFAIRE UNIFIÉ)

Variable	Coefficient	Test statistique t*
Droits tarifaires canadiens	-5,466	-10,180
Produit du PIB par habitant	0,562	9,106
Produit de la population	1,189	41,551
Distance	-2,800	-7,358
Droits tarifaires canadiens appliqués aux É.-U.	8,583	6,592

* Tous les coefficients sont significatifs au niveau de 95 p. 100.

Le coefficient de la variable *Droits tarifaires canadiens* est assez élevé et significatif. Cela signifie qu'une réduction de 1 p. 100 des droits tarifaires canadiens hausserait les importations au Canada en provenance de l'UE d'environ 5,5 p. 100. Ainsi, les exportateurs européens profiteraient sensiblement d'une suppression des droits tarifaires canadiens : si tous les droits de douane canadiens étaient abolis, l'UE pourrait voir ses exportations au Canada augmenter d'environ 3,6 milliards de dollars, soit 11,2 p. 100.

L'abaissement des droits tarifaires canadiens appliqués aux biens provenant des États-Unis a une incidence négative sur les importations originaires de l'Union européenne. Essentiellement, le coefficient positif de la variable *Droits tarifaires canadiens appliqués aux É.-U.* signifie que l'application de droits de douane plus élevés sur les importations provenant des États-Unis ferait augmenter les importations en provenance de l'UE. L'hypothèse réciproque est également valide : un abaissement des droits tarifaires sur des biens américains ferait

diminuer les importations provenant de l'UE. De fait, la réduction des droits tarifaires à la faveur de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (devenu l'ALENA) joue un rôle assez important dans l'explication des changements survenus dans les importations provenant de l'UE au cours de la période 1988-1999. La réduction des droits de douane canadiens applicables aux importations provenant des États-Unis aux termes de l'ALE et de l'ALENA est supérieure à la baisse des droits de douane sur les biens européens obtenue dans le cadre des négociations multilatérales. En outre, l'ALENA a donné lieu à l'abolition complète d'un grand nombre de droits tarifaires et à une simplification des déclarations et des procédures douanières, ce qui a abaissé les coûts de transaction.

ESTIMATIONS SECTORIELLES

Dans l'analyse qui précède, nous avons mesuré et présenté les effets au niveau agrégé. Cependant, les effets globaux dissimulent parfois des changements importants dans les éléments sous-jacents, notamment lorsque l'on examine les conséquences d'une réduction des droits tarifaires au niveau sectoriel. Aux fins de l'étude, nous avons désagrégé les données sur le commerce Canada-UE en une vingtaine de secteurs de biens. Les définitions de ces secteurs correspondent aux intitulés des sections du Système harmonisé de classification.

Afin d'obtenir un cadre d'analyse cohérent au niveau sectoriel, nous avons pris soin de classer les données sur le commerce et les droits de douane à l'aide de la même nomenclature lors de la construction de la base de données. Cette procédure supprime toute erreur de mesure qui pourrait provenir de différences dans les groupes de biens entre les données recueillies sur le commerce et les droits tarifaires.

Le tableau 4 résume la qualité générale des estimations détaillées; elles produisent des élasticités par rapport aux droits tarifaires portant le signe prédit par la théorie. Ces résultats ne devraient pas étonner. Les études fondées sur une approche uniforme à l'estimation des élasticités au niveau désagrégé donnent habituellement des résultats mitigés — certains coefficients ont le signe prévu, tandis que d'autres ont le mauvais signe. À titre d'exemple, Létourneau et Lester (1988) ont estimé les élasticités-prix des importations canadiennes pour 70 catégories de produits à l'aide de quatre modèles différents de demande d'importations. Parmi leurs résultats, au moins l'un des quatre modèles a produit des coefficients d'élasticité ayant le mauvais signe pour 54 de ces 70 catégories. De fait, dans treize catégories, aucun des quatre modèles n'a donné des estimations de l'élasticité ayant le bon signe. En outre, les estimations variaient considérablement entre les quatre modèles — un multiple de 7,9 séparait l'estimation la plus basse de l'estimation la plus élevée du coefficient dans une même catégorie.

TABLEAU 4

RÉSULTATS D'ESTIMATION DE L'APPROCHE DÉSAGRÉGÉE

	Exportations vers l'UE[1]	Importations de l'UE[2]
Signe négatif	10	17
Signe négatif et statistiquement significatif[3]	5 + 2	11 + 3
Augmentation attendue d'une élimination tarifaire[4] (milliards de dollars)	1,6 → 4,1	2,9 → 3,6

1 20 catégories.
2 21 catégories.
3 Significatif au niveau de 95 p. 100; + : significatif au niveau de 80 p. 100.
4 Tiré des tableaux B-9 et B-11.

Le lecteur intéressé peut consulter les résultats sectoriels à l'appendice B. À cause de la variabilité des résultats obtenus, nous ne les examinerons pas en détail; signalons toutefois qu'ils concordent généralement avec les estimations au niveau agrégé pour ce qui est des augmentations attendues d'une élimination tarifaire. À titre d'exemple, la suppression des droits tarifaires sur les exportations canadiennes vers l'UE devrait entraîner une augmentation des exportations canadiennes variant entre 1,6 et 4,1 milliards de dollars (ligne 3 du tableau 4), un intervalle qui cadre bien avec l'estimation précédente de 2,3 milliards de dollars. De la même façon, la suppression des droits tarifaires canadiens sur les importations provenant de l'UE devrait hausser celles-ci de 2,9 à 3,6 milliards de dollars, ce qui se compare assez bien à l'estimation de 3,6 milliards de dollars tirée de l'équation des importations au niveau agrégé.

MISE EN GARDE AU SUJET DE CES ESTIMATIONS

Comme pour toute analyse économétrique, les réserves habituelles s'appliquent. En deux mots, un modèle économétrique simplifie le phénomène qu'il tente de saisir, et des variables autres que celles qui entrent dans l'analyse devraient être intégrées au modèle pour évaluer de façon exhaustive les liens commerciaux Canada-UE. Les omissions les plus évidentes sont les diverses barrières non tarifaires (BNT), examinées à l'appendice A, qui pourraient affaiblir et même invalider nos prédictions sur l'expansion du commerce suscitée par une élimination des droits tarifaires. Par ailleurs, l'existence même des obstacles non tarifaires peut entraver la libre circulation des biens et des services entre les deux partenaires et on pourrait voir dans nos estimations une mesure de l'impact minimal. Étant donné que ces deux facteurs agissent en direction opposée, nous recommandons une analyse plus poussée des BNT, un travail qui sort du cadre de la présente étude. En outre, on pourrait vouloir inclure dans l'analyse des données sur le commerce et les droits tarifaires des principaux partenaires commerciaux du Canada et de l'UE, par exemple les États-Unis, le Japon et les treize pays candidats.

Les barrières tarifaires élevées posent aussi des problèmes difficiles à résoudre dans ce genre d'estimation. Des droits tarifaires élevés peuvent entraver ou gêner sérieusement la libre circulation des biens et, par conséquent, fausser les résultats économétriques ou réduire leur efficacité dans la modélisation des liens commerciaux. À l'extrême, la réduction du droit de douane applicable à un bien pourrait n'avoir aucun effet de création ou d'expansion des échanges commerciaux si le droit « réduit » demeure prohibitif. Nous recommandons que les biens assujettis à de tels droits fassent l'objet d'une étude distincte.

Un autre facteur qui peut compliquer les choses est la question des règles d'origine. Si les exigences imposées par les règles d'origine sont suffisamment restrictives, certains biens manufacturés dont la production fait largement appel à des intrants importés pourraient ne pas respecter les seuils de contenu minimaux en vertu de ces règles pour être admissibles à un traitement préférentiel en vertu d'un accord de libre-échange. Dans ce cas, aucune réduction tarifaire ne s'appliquerait et il n'y aurait aucune expansion des échanges commerciaux.

Un élément plus pertinent à notre étude est le fait que l'UE a généralement intégré son propre régime de règles d'origine aux accords commerciaux bilatéraux qu'elle a signés. Parce que de nombreuses industries canadiennes ont rationalisé leurs opérations selon un axe nord-sud et utilisent une grande proportion d'intrants importés, elles risquent de ne pas pouvoir profiter du traitement tarifaire préférentiel prévu dans un éventuel accord de libre-échange avec l'UE. Cela pourrait réduire les avantages escomptés.

Notre exercice de modélisation porte sur les échanges de biens et nous n'avons pas fait intervenir le volet investissement étranger dans l'analyse. Nous avons des preuves bien documentées de l'existence d'un lien de complémentarité — plutôt que de substitution — entre le commerce et l'investissement (voir, par exemple, Hirshhorn, 1997, et Cameron, 1998). Hirshhorn (1997) fait état de recherches menées à Industrie Canada qui montrent que l'élasticité des exportations par rapport à l'investissement direct est positive et relativement élevée. Par conséquent, un accord de libre-échange Canada-UE, dans un contexte où le Canada enregistre déjà un solde exportateur net — et croissant — de capital vers l'UE, augure bien pour ce dernier et laisse penser que ses exportations vers l'UE augmenterait sensiblement par rapport aux importations originaires de cette région. Encore une fois, ces questions sortent du cadre de la présente analyse et devraient faire l'objet de recherches supplémentaires.

Enfin, nous concluons notre mise en garde sur trois notes techniques. Premièrement, en analysant des données sur les droits tarifaires, la question de l'agrégation de ces droits surgit. Les droits tarifaires s'appliquent habituellement à des catégories d'importations définies à un niveau de désagrégation beaucoup plus fin, ce qui signifie que l'utilisation des données agrégées par secteur du Système harmonisé pourrait fausser involontairement les résultats. Deuxièmement, l'agrégation des données à un niveau élevé ne permet qu'une description générale de la façon dont un produit moyen ou représentatif peut être touché. Individuellement, les produits peuvent ne pas être touchés dans la même mesure, et les effets peuvent ou non aller dans le sens indiqué par les résultats généraux. Enfin, l'utilisation de toutes les données disponibles dans une même régression peut ne pas constituer la façon idéale d'analyser l'incidence des droits tarifaires sur le commerce dans un secteur d'importation ou d'exportation spécifique[19]. De fait, notre première idée était d'employer un modèle de

régression sans relation apparente (SUR) et d'effectuer 21 régressions distinctes pour chacun des secteurs, en tenant compte de la corrélation des termes d'erreur contemporains entre secteurs. Cependant, après avoir obtenu de piètres résultats, nous avons délaissé cette approche en faveur de celle utilisée dans l'étude.

IV. RÉSULTATS DU MODÈLE INFORMATISÉ D'ÉQUILIBRE GÉNÉRAL

INTRODUCTION

LE MODÈLE INFORMATISÉ D'ÉQUILIBRE GÉNÉRAL (IEG) envisage l'économie comme un système complet de composants interdépendants (par exemple, les industries, les ménages, les investisseurs, les gouvernements, les importateurs et les exportateurs). Cette approche reconnaît explicitement que les chocs économiques subis par l'un ou l'autre de ces composants peuvent avoir des répercussions dans l'ensemble du système et qu'il peut être essentiel de tenir compte de ces répercussions pour bien évaluer l'incidence d'un choc. Plus important encore, un modèle IEG fournit des données quantitatives qui permettent de faire une analyse empirique de divers problèmes au niveau des politiques. Aux fins de la présente étude, nous utilisons un modèle IEG à plusieurs régions, connu sous le nom de modèle GTAP (Global Trade Analysis Project). Le modèle GTAP permet de faire des recherches appliquées sur les politiques commerciales internationales. Dans le cas présent, nous examinerons plus précisément les effets d'un accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne à l'aide d'une série de scénarios de libre-échange impliquant l'UE, le Canada et les pays candidats, avec et sans libéralisation du commerce des produits agricoles.

La différence entre les méthodes économétriques et les modèles IEG s'apparente à la différence entre les modèles d'équilibre général et les modèle d'équilibre partiel. Essentiellement, l'approche économétrique suppose un état d'équilibre partiel et elle modélise l'effet de premier rang de la relation commerciale Canada-UE, en faisant l'hypothèse que le reste du monde demeure inchangé et ne réagit pas à un changement de la relation commerciale Canada-UE. Dans le modèle IEG, nous levons l'hypothèse de la non-adaptation du reste du monde, en permettant à cet élément et, subséquemment, à l'ensemble des éléments, de s'ajuster aux changements des paramètres de la relation commerciale Canada-Union européenne.

Afin de cibler l'analyse et de limiter le nombre de résultats à un niveau raisonnable, la base de données a été agrégée en six régions et dix secteurs. Le choix des agrégats sectoriels et régionaux est défini par l'objet de l'étude. Les régions sont le Canada, les États-Unis, le Mexique, l'Union européenne, les pays candidats et le reste du monde (RDM). Les agrégats sectoriels sont l'*Agriculture*, les *Mines*, les *Aliments transformés*, les *Textiles et le vêtement*, le *Fer et l'acier*, les *Machines et le matériel*, l'*Équipement de transport*, les *Produits chimiques, le caoutchouc et les plastiques*, les *Autres produits manufacturés* et les *Services*.

Modifications de la base de données

L'année de référence de la base de données standard du modèle GTAP est 1995. Toutes les données économiques importantes telles que les volumes, la structure de production, les intrants liés à la main-d'œuvre, le stock de capital et les barrières tarifaires représentent le monde tel qu'il était cette année-là. Cependant, certains événements importants au niveau des politiques sont survenus depuis 1995. En particulier, nous accordons une attention spéciale à l'ALENA et l'Accord de libre-échange Mexique-Union européenne. En suivant la méthodologie de la U.S. International Trade Commission (ITC) (2000), la base de données standard du modèle GTAP a été modifiée afin de construire un cadre dans lequel toutes les mesures de politique liées à l'ALENA et aux ALE Mexique-UE ont été intégralement mises en œuvre. Cette base de données modifiée a été utilisée dans la présente étude. Les modifications tarifaires associées à ces événements, sauf les droits tarifaires applicables à l'*Agriculture* et aux *Aliments transformés* dans le commerce entre l'UE et le Mexique proviennent aussi de l'ITC (2000). Par conséquent, tous les résultats présentés ici doivent être interprétés comme si l'ALE Canada-UE avait été conclu en 1995 et que l'ALENA et l'ALE Mexique-UE avaient été entièrement mis en application.

Plus précisément, à l'exception des droits de douane applicables à l'*Agriculture* et aux *Aliments transformés* dans les échanges entre l'UE et le Mexique, les taux tarifaires ont été mis à jour conformément à l'étude de l'ITC. En vertu de l'ALE Mexique-UE, l'Union européenne a obtenu un accès préférentiel pour divers biens agricoles non controversés, comme la bière, certains légumes, fruits et jus de fruit, les boissons et spiritueux, les fleurs coupées, les tomates, les substances pectiques et le tabac. Les droits de douane sur les vins ont été ramenés de 20 à 15 p. 100 et le Mexique doit supprimer progressivement les droits de douane sur l'huile d'olive. Certains produits agricoles mexicains ont aussi obtenu un accès préférentiel aux marchés de l'UE, par exemple le café, les avocats, les fleurs coupées, les fruits et jus et le miel[20]. Cependant, certains produits agricoles importants mais litigieux, par exemple les viandes, les céréales et les produits laitiers, sont exclus de l'accord ou ont été assujettis à des contingents.

Il faut aussi tenir compte des barrières non tarifaires dans les échanges internationaux de produits agricoles. Dans la mesure où de telles barrières existent, les droits tarifaires « nuls » pour l'*Agriculture* et les *Aliments transformés* que suppose l'étude de l'ITC semblent surestimer le degré réel de libéralisation des échanges de produits agricoles entre l'Union européenne et le Mexique. Par ailleurs, les taux de droits de douane de notre version de la base de données GTAP (calibrée à 1995) surestiment le degré réel de protection tarifaire des échanges de produits alimentaires et agricoles entre l'Union européenne et le Mexique. En l'absence de meilleurs renseignements et compte tenu du fait que la libéralisation du commerce agricole Mexique-UE n'est que partielle et que toutes les barrières non tarifaires clés demeurent intactes, nous avons choisi de conserver les taux tarifaires de la base de données GTAP. Autrement dit, nous avons maintenu les droits de douane de l'UE sur les importations provenant du Mexique dans le secteur de l'*Agriculture* à 15,3 p. 100, et les droits de douane correspondants au Mexique sur les importations provenant de l'UE à 3,43 p. 100; par ailleurs, dans le secteur des *Aliments transformés*, le droit tarifaire de l'UE demeure au taux de 29,99 p. 100 et celui du Mexique, au taux de 7,88 p. 100[21] (tableau C-4).

Le marché commun agricole

L'accord qui sera conclu entre l'UE et les pays candidats au cours de la présente ronde en matière de politique agricole différera vraisemblablement de celui intervenu lors des rondes précédentes. Tandis que les accessions précédentes ont abouti à une participation entière des pays nouvellement admis à la Politique agricole commune (PAC), il est peu probable que cette politique sera étendue aux pays d'Europe de l'Est sans modifications importantes. L'UE ferait probablement face à de sérieux problèmes budgétaires et à de fortes pressions de la part de ses autres partenaires commerciaux si elle tentait de subventionner les agriculteurs des pays nouvellement admis, dans une mesure équivalente aux subventions accordées aux agriculteurs des États membres actuels (Josling et coll., 1998). Il est plus probable que l'UE maintiendra sa politique actuelle en donnant un accès préférentiel aux producteurs agricoles d'Europe de l'Est sur le marché européen et en réduisant les subventions à l'exportation de ses propres produits sur les marchés des pays nouvellement admis.

Cette politique devrait mener à la formation de ce que nous pourrions appeler un « marché commun agricole » (MCA). Un tel marché se distingue par la suppression des droits de douane et des subventions entre l'UE et les pays candidats et l'établissement d'un tarif extérieur commun pour les produits agricoles. Cependant, il ne permet pas aux pays candidats de subventionner leurs exportations agricoles dans la même mesure qu'ils pourraient le faire en vertu de la PAC. Un MCA semble constituer un scénario d'expansion plus réaliste parmi les nombreux qui s'offrent, dont le statu quo, l'adoption de la PAC et la libéralisation complète des échanges de produits agricoles.

Scénarios

Quatre scénarios ont été élaborés pour traiter des divers aspects d'un éventuel accord de libre-échange Canada-UE et de l'élargissement de l'Union européenne (tableau 5). Ces scénarios varient selon deux dimensions. Premièrement, il y a la dimension géographique d'un accord de libre-échange. L'UE fait partie de l'ALE modélisé dans tous les cas, mais ses partenaires varient. Nous envisageons deux cas principaux. Le premier suppose que le Canada conclut un ALE avec l'UE seule. Dans le second cas, les pays candidats (les treize pays qui veulent accéder à l'UE) deviennent membres de l'UE et le Canada conclut un ALE avec l'UE élargie.

La seconde dimension sous laquelle les scénarios diffèrent a trait à l'étendue de la libéralisation des échanges dans le secteur agricole. Deux éventualités sont considérés. Dans le premier cas, il n'y a pas de libéralisation des échanges de produits agricoles. L'ALE engloberait tous les secteurs sauf ceux de l'*Agriculture* et des *Aliments transformés* — les parties à l'Accord maintiendraient à leur niveau d'origine les droits de douane et les subventions sur les produits agricoles et les aliments. Dans le second cas, il y aurait libéralisation complète des échanges dans les secteurs de l'*Agriculture* et des *Aliments transformés*, en plus des huit autres secteurs. Cela suppose l'abolition de tous les droits de douane sur les importations d'aliments et la suppression des taxes et des subventions sur les exportations d'aliments. À des fins d'illustration, les deux dimensions « agricoles » (aucune libéralisation des échanges de produits

agricoles et libéralisation complète des échanges de produits agricoles) sont identifiées respectivement par les lettres « a » et « b ».

Les scénarios diffèrent aussi selon les « chocs » appliqués. Par cela, nous voulons dire qu'il y a deux ensembles de variables de politique qui changent (ou qui causent un « choc ») dans la présente étude : ce sont les droits de douane sur les importations bilatérales, et les taxes à l'exportation et subventions visant les produits alimentaires. La modélisation d'un accord de libre-échange suppose la réduction des taux des droits de douane réciproques entre les parties, de leur niveau actuel à zéro, tout en maintenant à leur niveau initial les taux des droits de douane à l'égard des parties non signataires de l'ALE. Par ailleurs, la modélisation d'une libéralisation des échanges en agriculture est un peu plus complexe. Elle suppose l'abolition de tous les droits de douane sur les importations agricoles et la suppression des taxes et des subventions sur les exportations d'aliments.

TABLEAU 5

SOMMAIRE DES EXPÉRIENCES

N°	Pays/région de l'ALE	Agriculture
1a	Canada-UE	Aucune libéralisation des échanges de produits agricoles
1b	Canada-UE	Libéralisation complète des échanges de produits agricoles entre le Canada et l'UE
2a	Canada-UE-candidats	Aucune libéralisation des échanges de produits agricoles entre le Canada, l'UE et les candidats; « marché commun pour l'agriculture » entre l'UE et les candidats
2b	Canada-UE-candidats	Libéralisation complète des échanges de produits agricoles entre le Canada, l'UE et les candidats; « marché commun pour l'agriculture » entre l'UE et les candidats

Le modèle GTAP nous permet d'évaluer les effets globaux sur le bien-être des changements dans les variables de politique[22], ou les gains économiques totaux, des régions à l'étude. Ces résultats sont présentés au tableau 6. Les changements dans les droits de douane et les subventions influent sur les prix relatifs des exportations et des importations. Cela se traduit par des changements dans les volumes du commerce international et des changements dans les quantités produites. Par conséquent, les changements observés au niveau du bien-être des régions proviennent de deux sources. Premièrement, il y a une augmentation de la quantité de biens et de services produits grâce à une meilleure utilisation des ressources disponibles. Deuxièmement, il y a une amélioration des termes de l'échange du pays, où les termes de l'échange signifient les changements dans le rapport entre les prix auxquels un pays exporte sur les marchés étrangers et les prix auxquels il importe de l'étranger.

GAINS DE BIEN-ÊTRE TOTAUX

Gains pour le Canada

Le tableau 6 nous renseigne sur l'incidence d'une libéralisation des échanges commerciaux dans les différent scénarios. La principale observation qui en ressort est que le **Canada profite dans tous les cas de la conclusion d'un ALE avec l'Union européenne**. Cette conclusion tient quels que soient la portée géographique de l'ALE et le degré de libéralisation des échanges de produits agricoles. L'avantage total pour le Canada découlant d'un ALE Canada-UE varie entre 163 millions et 236 millions de dollars US.

En termes relatifs, le bien-être au Canada serait défavorisé par un élargissement de l'UE. Les pertes sont toutefois assez modestes. La diminution du bien-être au Canada entre le scénario d'une expansion de l'UE et celui de l'absence d'expansion varie entre 25 millions et 32 millions de dollars US.

Enfin, le Canada profiterait le plus d'une ouverture complète des marchés agricoles (les scénarios « b »). Les gains de bien-être pour le Canada découlant d'une libéralisation supplémentaire du secteur agricole se situent entre 40 millions et 47 millions de dollars US.

TABLEAU 6

SOMMAIRE DES CHANGEMENTS AU NIVEAU DU BIEN-ÊTRE

N°	Pays/ région de l'ALE	Agriculture	Canada	É.-U.	Mexique	UE	Candidats	RDM
					Valeur (en millions de dollars US)			
1a	Canada-UE	Non	195,4	-504,2	-7,7	767,6	-19,8	-292,6
1b	Canada-UE	Complète	235,9	-561,7	-5,2	772,3	-19,2	-324,5
2a	Canada-UE-candidats	Non	163,1	-884,3	-25,1	-292,8	3 664,5	-2 769,6
2b	Canada-UE-candidats	Complète	210,8	-945,7	-22,4	-281,5	3 661,0	-2 801,0
					En pourcentage du PIB			
1a	Canada-UE	Non	0,0340	-0,0071	-0,0027	0,0093	-0,0043	-0,0025
1b	Canada-UE	Complète	0,0411	-0,0079	-0,0018	0,0094	-0,0041	-0,0028
2a	Canada-UE-candidats	Non	0,0284	-0,0124	-0,0089	-0,0036	0,7877	-0,0238
2b	Canada-UE-candidats	Complète	0,0367	-0,0133	-0,0080	-0,0034	0,7870	-0,0240

Gains pour l'Union européenne

Il n'est pas étonnant de constater que **l'Union européenne profiterait d'une participation à un ALE avec le Canada** sur le plan du bien-être économique, mais qu'elle subirait une perte si cet ALE s'accompagnait d'un élargissement de l'Union. Cette conclusion tient, peu importe le degré de libéralisation des échanges de produits agricoles. Sur une base strictement bilatérale, les gains économiques totaux que retirerait l'UE d'un ALE Canada-UE s'élèvent à environ 770 millions de dollars US. Cela représente approximativement trois fois le gain économique total que peut espérer le Canada. (Cependant, en proportion du PIB, le gain du Canada est quatre fois plus important que celui de l'Europe.) Alors que le bien-être au Canada diminuerait marginalement avec une expansion de l'UE, celle-ci subirait une perte de bien-être variant de 280 millions à 290 millions de dollars US, ce qui laisse penser que l'expansion entraînerait vraisemblablement une perte de bien-être de plus d'un milliard de dollars US pour l'Union européenne[23]. Les conséquences d'un élargissement de l'UE sont donc beaucoup plus profondes pour cette dernière. Les pertes liées à l'expansion s'expliquent principalement par le fait que le commerce des pays candidats avec des pays tiers deviendrait plus libéralisé avec l'adoption de la structure tarifaire de l'UE; celle-ci conserve toujours un accès préférentiel au marché des pays candidats, mais leur avantage relatif est réduit. Par ailleurs, l'UE profiterait marginalement d'une libéralisation complète des échanges de produits agricoles avec le Canada, en réalisant des gains de l'ordre de 5 à 10 millions de dollars US.

Gains pour les pays candidats

Les pays candidats subiraient probablement une légère perte de bien-être par suite de la conclusion d'un ALE Canada-UE si l'accord ne s'accompagnait pas d'une expansion de l'UE. Pour l'essentiel ces pays ne seraient pas touchés par le degré de libéralisation des échanges de produits agricoles en vertu d'un ALE Canada-UE. Cela s'explique par le volume limité d'échanges commerciaux entre les pays candidats et le Canada. Par contre, ces pays profiteraient beaucoup d'un élargissement de l'UE. Le niveau absolu de ces gains de bien-être (près de 3,7 milliards de dollars US) se compare avantageusement aux pertes que subirait l'Union européenne.

Effets sur les autres régions

Il est aussi important d'évaluer les effets d'un ALE Canada-UE sur les États-Unis, compte tenu de l'intégration poussée de ce marché avec celui du Canada. Tout scénario d'ALE entre le Canada et l'Union européenne ou entre le Canada, l'UE et les pays candidats aurait une incidence négative sur les États-Unis. Les pertes de bien-être éventuelles pour les États-Unis augmentent avec la couverture géographique de l'accord. Les États-Unis subiraient une perte de bien-être d'environ 500 millions de dollars US dans le contexte d'un ALE Canada-UE, et de 880 millions de dollars US si cet ALE impliquait une UE élargie. De façon générale, une libéralisation des échanges de produits agricoles entraînerait une perte supplémentaire de bien-être aux États-Unis de 60 millions de dollars US. Les pertes potentielles aux États-Unis sont environ deux fois plus élevées que les gains que le Canada pourrait retirer d'un ALE

Canada-UE. Cela s'explique par le fait que les États-Unis perdraient l'accès préférentiel au marché canadien, tandis que le Canada obtiendrait un avantage concurrentiel sur le marché européen par rapport aux États-Unis. Malgré le niveau des pertes de bien-être aux États-Unis, celles-ci ne représentent qu'une infime fraction du PIB de ce pays et, en soi, elles risquent peu de provoquer un changement dans la politique commerciale des États-Unis.

Un éventuel ALE Canada-Union européenne aurait très peu d'effet sur le bien-être du reste du monde (RDM) ou celui du Mexique. Cependant, ces ceux régions subiraient des pertes plus importantes dans l'éventualité d'un élargissement de l'UE. Cela tient vraisemblablement à l'effet de détournement de commerce subi par certains fournisseurs traditionnels du marché de l'UE aux mains des fournisseurs des pays candidats, qui nuirait à l'accès préférentiel du Mexique aux marchés de l'UE.

CHANGEMENTS AU NIVEAU DE LA PRODUCTION ET DU COMMERCE

Production

Notre analyse aborde maintenant les effets des quatre scénarios sur la production, les importations et les exportations au Canada. Nous tenons à souligner que les hausses (ou baisses) de production traduisent uniquement les gains d'efficience dans la répartition des ressources, c'est-à-dire une meilleure utilisation des facteurs de production comme le capital, le travail et les terrains, et non l'amélioration des termes de l'échange, qui est un autre volet des gains de bien-être. Le profil des changements au niveau de la production diffère de celui des changements au niveau du bien-être. Autrement dit, les hausses de production prévues sont moins importantes lorsque le Canada participe à un ALE assorti d'une libéralisation complète du commerce des produits agricoles qu'en l'absence d'une telle libéralisation.

La libéralisation du commerce des produits agricoles a une incidence différente sur la production et le bien-être. Lorsque le commerce des produits agricoles est entièrement libéralisé, les avantages sur le plan des prix suscitent une expansion des exportations canadiennes vers les marchés européens. L'accroissement des exportations engendre une augmentation de la production alimentaire au Canada, et des facteurs de production primaires, comme la main-d'œuvre et le capital, sont détournés d'autres secteurs vers la production alimentaire. Par conséquent, la libéralisation complète des échanges de produits agricoles cause une diminution de la production dans de nombreuses industries manufacturières au Canada (tableau 8, scénario 1a à 1b). La hausse de la production agricole conjuguée aux baisses de production dans le secteur manufacturier ralentit la croissance de la production totale (tableau 7, scénario 1a à 1b). Ce résultat traduit le fait que l'efficience de la répartition des ressources n'augmente pas lorsque des ressources sont déplacées vers le secteur agricole.

TABLEAU 7

CHANGEMENT DE LA PRODUCTION, DES IMPORTATIONS ET DES EXPORTATIONS AU CANADA

N°	Pays/région de l'ALE	Agriculture	Production	Importations	Exportations
			Valeur (en millions de dollars US)		
1a	Canada-UE	Non	108,0	1 949,4	1 557,3
1b	Canada-UE	Complète	62,6	2 078,1	1 569,2
2a	Canada-UE-candidats	Non	111,0	1 955,3	1 691,0
2b	Canada-UE-candidats	Complète	65,4	2 093,0	1 703,6
			Changement en pourcentage		
1a	Canada-UE	Non	0,0188	1,1264	0,7817
1b	Canada-UE	Complète	0,0109	1,2007	0,7876
2a	Canada-UE-candidats	Non	0,0193	1,1298	0,8487
2b	Canada-UE-candidats	Complète	0,0114	1,2094	0,8551

Les changements observés dans le volume du commerce international du Canada ne varient pas sensiblement d'un scénario à l'autre. Dans les deux cas où le Canada participe à un ALE assorti d'une libéralisation complète des échanges de produits agricoles, les importations canadiennes sont plus élevées par une marge d'environ 140 millions de dollars US. Cependant, l'incidence globale sur le commerce du Canada est modeste, les exportations augmentant de 0,8 p. 100 et les importations, de près de 1,2 p. 100. Cela s'explique par la part relativement modeste des échanges commerciaux du Canada détenue par l'UE. Dans l'ensemble, ce résultat confirme les résultats économétriques antérieurs, au sens où l'expansion prévue des exportations canadiennes est inférieure à l'augmentation prévue des importations, ce qui se traduirait vraisemblablement par une détérioration du déficit commercial.

Exportations et importations

La libéralisation des échanges commerciaux avec l'UE aurait un effet modeste sur le commerce extérieur du Canada. Selon le modèle, les échanges bilatéraux du Canada augmenteraient d'environ 3,6 milliards de dollars US (tableau 7, scénario 2a). La hausse des importations serait supérieure à celle des exportations, entraînant une aggravation du déficit commercial global du Canada. Il est intéressant de noter que l'extension de l'ALE Canada-UE aux pays candidats n'aurait à peu près aucun effet sur les importations canadiennes. Par contre, les exportations canadiennes augmenteraient d'environ 130 millions de dollars US si ces pays se joignaient à un ALE Canada-UE (tableau 7, scénario 1a à 2a et scénario 1b à 2b). La libéralisation du commerce des produits agricoles suscite aussi une augmentation des importations canadiennes d'environ 130 millions de dollars US (tableau 10, scénario 1a à 1b et scénario 2a à 2b), compensée uniquement par une augmentation marginale des exportations canadiennes.

Pour ce qui est du commerce bilatéral Canada-UE, les exportations canadiennes vers l'UE augmenteraient vraisemblablement de 11,2 p. 100 (2,4 milliards de dollars) s'il y avait élimination complète des droits tarifaires, sauf pour les produits des secteurs de l'*Agriculture* et des *Aliments transformés* (Tableau C-1). Réciproquement, le Canada importerait quelque 7,1 milliards de dollars de plus de l'UE (une hausse de 34,3 p. 100).

Dans le contexte d'une suppression des droits tarifaires englobant les échanges de produits des secteurs de l'*Agriculture* et des *Aliments transformés*, les exportations canadiennes vers l'UE augmenteraient vraisemblablement de 15,6 p. 100 (3,4 milliards de dollars), tout en exportant légèrement moins vers les autres destinations. De même, le Canada importerait environ 7,2 milliards de dollars de plus de l'UE (une hausse de 34,8 p. 100), tout en important moins d'autres sources (Tableau C-2).

Bien que cet aspect ne soit pas abordé dans la présente étude, une libéralisation des échanges avec le Canada n'aurait probablement qu'une incidence modeste sur le commerce international de l'Europe. Selon le modèle, les échanges bilatéraux de l'UE, à l'exclusion des échanges entre les pays membres et avec les candidats, augmenteraient probablement dans une proportion variant entre 5,7 et 6,4 milliards de dollars, selon le degré de libéralisation en agriculture. Plus précisément, le modèle prévoit une expansion des échanges extérieurs de l'UE, les exportations totales montrant un accroissement variant entre 3,5 et 4,1 milliards de dollars, et les importations, un accroissement variant entre 4,9 et 5,4 milliards de dollars, en excluant le commerce interne au sein de l'UE.

Production sectorielle

Le tableau 8 fait voir comment un accord de libre-échange influerait sur la production de divers secteurs au Canada. De façon générale, sauf pour le secteur des *Aliments transformés*, la signature par le Canada et l'UE d'un ALE assorti d'une libéralisation complète du commerce des produits agricoles (du scénario 1a à 2a et du scénario 1b à 2b), entraîne une baisse de la production manufacturière parce que des facteurs de production primaires sont alors déplacés vers l'agriculture, pour les raisons évoquées précédemment.

En débutant par les secteurs de l'*Agriculture* et des *Aliments transformés*, nous notons que la production diminuerait si les échanges de produits agricoles n'étaient pas libéralisés et qu'elle augmenterait dans le cas contraire. La hausse maximale dans le secteur de l'*Agriculture* serait de 0,65 p. 100 pour un accord de libre-échange Canada-UE assorti d'une libéralisation complète du commerce des produits agricoles (scénario 1b), tandis que la hausse maximale dans le secteur des *Aliments transformés* serait de 0,51 p. 100 pour un accord de libre-échange Canada-UE-candidats assorti d'une libéralisation complète du secteur agricole (scénario 2b).

La production dans les secteurs des *Mines*, des *Textiles*, du *Fer et de l'acier*, des *Produits chimiques* et des *Services* diminue lorsque le Canada conclut un accord de libre-échange avec l'UE. Le secteur des *Textiles* est celui qui enregistre le déclin de production relatif le plus important parmi l'ensemble des secteurs — sa production reculerait de près de 1 p. 100 dans le contexte du libre-échange avec l'UE, tandis que l'inclusion des pays candidats susciterait une perte de

production supplémentaire de 0,28 p. 100. Les *Mines* et les *Produits chimiques* sont les deux secteurs suivants qui montrent l'effet négatif le plus important au niveau de la production. Mais contrairement au secteur des *Textiles*, l'adhésion des pays candidats à l'accord de libre-échange atténuerait la baisse attendue de production. Les baisses de production dans les secteurs du *Fer et de l'acier* et des *Services* devraient être limitées. À titre d'exemple, la perte de production dans le secteur des *Services* ne dépasse jamais plus d'un vingtième de 1 p. 100.

Dans tous les cas, un éventuel ALE entre le Canada et l'Union européenne aurait un impact positif sur les secteurs des *Machines et du matériel* et de l'*Équipement de transport*. Il est probable que la production dans ces deux secteurs augmenterait d'au moins 0,75 p. 100 sous l'un ou l'autre scénario. Ces secteurs profiteraient de l'élargissement de l'UE, mais seraient touchés négativement par une libéralisation des échanges de produits agricoles.

TABLEAU 8

CHANGEMENT DE LA PRODUCTION PAR SECTEUR AU CANADA (EN POURCENTAGE)

	Canada-UE		Canada-UE-candidats	
Secteurs	**1a**	**1b**	**2a**	**2b**
Agriculture	-0,19	0,65	-0,27	0,58
Mines	-0,27	-0,35	-0,26	-0,34
Aliments transformés	-0,21	0,44	-0,19	0,51
Textiles	-0,85	-0,99	-1,13	-1,27
Fer et acier	-0,08	-0,26	-0,04	-0,23
Machines et matériel	0,92	0,74	0,99	0,8
Équipement de transport	1,12	0,88	1,13	0,88
Produits chimiques	-0,21	-0,29	-0,18	-0,26
Autres produits manufacturés	0,04	-0,23	0,07	-0,21
Services	-0,04	-0,04	-0,04	-0,05

Soulignons enfin que, dans bien des cas, on observe des effets sur la production agricole même lorsque le secteur n'entre pas dans le scénario de libre-échange et qu'il n'y a pas de modification des droits de douane applicables aux produits agricoles (scénarios « a »). Cela s'explique par les effets de rétroaction du modèle d'équilibre général (Davies, 1998). Comme nous l'avons vu précédemment, l'expansion de la production dans certaines industries manufacturières par suite de la libéralisation des échanges commerciaux draine des facteurs de production des secteurs de l'agriculture, des mines et des autres produits manufacturés. Étant donné que les quantités totales de capital, de main-d'œuvre et de terrains sont fixes dans notre modèle, l'expansion de la production agricole signifie une baisse ou à une expansion moins rapide de la production dans le secteur des mines et le secteur manufacturier, et vice versa.

Exportations et importations sectorielles

Nous tournons maintenant notre attention vers les effets de la libéralisation des échanges sur le commerce lui-même. Avec cinq régions, dix secteurs et quatre scénarios pour les importations et les exportations, l'étude produit un ensemble complexe de résultats. Nous rappelons au lecteur que les scénarios diffèrent selon une dimension géographique (le scénario « 1 » suppose uniquement un ALE Canada-UE, tandis que le scénario « 2 » ajoute les pays candidats au premier scénario) et selon une dimension de « libéralisation du commerce agricole » (le scénario « a » correspondant à l'absence de libéralisation des échanges de produits agricoles et le scénario « b », à une libéralisation complète des échanges de produits agricoles).

En raison de la grande similitude des résultats du modèle IEG pour les quatre scénarios, nous avons choisi de présenter ci-après des tableaux sommaires des effets probables en utilisant les valeurs moyennes de ces scénarios. Dans certains cas, nous présentons deux effets. Les exceptions sont clairement indiquées dans les notes accompagnant les tableaux. Les résultats complets pour les quatre scénarios sont présentés et commentés à l'appendice technique C (voir les tableaux C-1 à C-4).

En ce qui a trait aux importations canadiennes, les effets sont très stables pour toutes les régions, sauf pour les pays candidats et la plupart des produits manufacturés (tableau 9). En d'autres termes, les effets ne diffèrent pas selon le scénario de type « 1 » ou « 2 » ou le scénario de type « a » ou « b ». Dans le cas des importations provenant des pays candidats à l'UE, les effets diffèrent généralement entre les scénarios de type « 1 » et « 2 », comme on pouvait s'y attendre, mais non entre les scénarios de type « a » et « b »; autrement dit, ils diffèrent entre les scénarios où les pays candidats sont exclus et ceux où ils sont inclus dans l'accord de libre-échange.

Toujours du côté des importations, il faut signaler un certain nombre de différences sectorielles. Dans le cas des *Textiles*, les effets sont stables pour toutes les régions, mais ils diffèrent entre les scénarios « 1 » et « 2 », tandis qu'ils ne diffèrent pas entre les scénarios « a » et « b ». Dans le cas des *Aliments transformés* et de l'*Agriculture*, même si les effets sont généralement stables pour toutes les régions (sauf pour les pays candidats), ils diffèrent entre les scénarios « a » et « b », mais non entre les scénarios « 1 » et « 2 ».

En ce qui a trait aux exportations canadiennes (tableau 10), les effets demeurent essentiellement inchangés pour la plupart des produits manufacturés et toutes les régions en passant d'un ALE Canada-UE à un ALE élargi englobant les pays candidats; en revanche, ils diffèrent en passant d'un ALE sans libéralisation des échanges de produits agricoles à un ALE assorti d'une libéralisation de ces échanges. Autrement dit, les effets diffèrent entre les scénarios « a » et « b », mais non entre les scénarios « 1 » et « 2 » et ils sont présentés sur cette base au tableau 10. Encore une fois, l'exception concerne les pays candidats où, comme on pouvait s'y attendre, les effets diffèrent généralement entre les scénarios de type « 1 » et « 2 », mais non entre les scénarios de type « a » et « b »; autrement dit, ils diffèrent entre les scénarios où les candidats sont exclus et ceux où ils sont inclus dans l'accord de libre-échange.

TABLEAU 9

CROISSANCE ATTENDUE DES IMPORTATIONS CANADIENNES (MOYENNE DE L'ENSEMBLE DES SCÉNARIOS, SAUF INDICATION CONTRAIRE (EN POURCENTAGE)

Secteur	É.-U.	Mexique	UE	Candidats[1]	RDM	TOTAL
Agriculture[2]	0,1 ou 1,3	0,1 ou 1,3	-0,5 ou -14,5	*	0,1 ou 1,4	0,1 ou 0,6
Mines	-2,1	-2,2	31,5	-2,4 ou -0,6	-2,3	1,3
Aliments transformés[2]	0,4 ou -0,3	0,3 ou -0,4	-0,2 ou 9,9	**	0,3 ou -0,4	0,3 ou 1,4
Textiles[1]	-10,7 ou -12,5	-10,9 ou -12,5	153 ou 149	-11 ou 142	-11,0 ou -12,7	5,6 ou 6,3
Fer et acier	-2,8	-2,9	34,4	-3,1 ou 14,3	-3	2
Machines et mat.	-1,9	-2	24,4	-2,2 ou 5,3	-2,1	0,8
Équipement de transport	-1,9	-2,2	61,7	-2,7 ou 65,9	-2,4	1,1
Prod. chimiques	-2,2	-2,3	22,7	-2,5 ou 5,5	-2,4	1,1
Autres produits manufacturés	-2,1	-2,3	39	-2,4 ou 66,8	-2,3	1,7
Services[1]	0,7	0,6	0,3 ou -0,2	0,4 ou -11,4	0,5	0,5
TOTAL	-2	-2,2	34,1	-4,0 ou 39,2	-2,7	1,2

1 Rapporté comme scénario « 1 » ou scénario « 2 ».
2 Rapporté comme scénario « a » ou scénario « b ».
* Scénario 1a : 0,0 %; 1b : 1,3 %; 2a : -16,3 %; 2b : -19,6 %
** Scénario 1a : 0,1 %; 1b : -0,4 %; 2a : -10,8 %; 2b : 55,4 %

En l'absence d'une libéralisation des échanges de produits agricoles, il y a généralement une modeste variation négative des échanges commerciaux entre le Canada et l'UE et les pays candidats dans les secteurs de l'*Agriculture* et des *Aliments transformés*. Du côté des exportations, on observe des changements importants uniquement lorsqu'il y a libéralisation complète du commerce des produits agricoles — les exportations canadiennes du secteur de l'*Agriculture* vers l'UE augmentent de près du tiers, tandis que les exportations du secteur des *Aliments transformés* vers l'UE augmentent des deux tiers et que les exportations d'*Aliments transformés* vers les pays candidats augmentent de plus du double. Cependant, on observe une baisse des exportations du secteur de l'*Agriculture* vers les pays candidats lorsque ces derniers sont inclus dans un ALE avec le Canada. Cela s'explique par le fait que le Canada est censé mettre fin à ses subventions à l'exportation (par exemple, les subventions au transport des céréales) dans le cadre d'un accord de libéralisation des échanges englobant les produits agricoles. Pour les mêmes raisons, les importations canadiennes de produits du secteur de l'*Agriculture* provenant de l'UE diminuent de près de 15 p. 100 et celles provenant des pays candidats, de près de 20 p. 100, parce que les deux groupes devraient aussi supprimer leurs subventions à l'exportation.

TABLEAU 10

CROISSANCE ATTENDUE DES EXPORTATIONS CANADIENNES (MOYENNE DE L'ENSEMBLE DES SCÉNARIOS, SAUF INDICATION CONTRAIRE (EN POURCENTAGE)

Secteur	É.-U.	Mexique	UE	Candidats[1]	RDM	TOTAL
Agriculture	-0,4 ou -2,1	-0,5 ou -2,3	-1,0 ou 34,2	*	-0,4 ou -2,2	-0,6 ou 2,3
Mines	-0,3	-0,4 ou -0,5	1,2	-0,2 ou 7,4	-0,1 ou -0,3	-0,1 ou -0,2
Aliments transformés	-0,7 ou -1,3	-0,8 ou -1,4	-1,1 ou 67,2	**	-0,7 ou -1,3	-0,7 ou 3,3
Textiles	1,9 ou 1,6	1,7 ou 1,4	64,6 ou 58,3	1,9 ou 45,4	2,0 ou 1,6	5,7 ou 5,4
Fer et acier	-0,3 ou -0,5	-0,7 ou -1,0	10,5 ou 10,2	-0,2 ou 10,7	-0,1 ou -0,4	0,7 ou 0,4
Machines et matériel	0,1 ou -0,2	-0,1 ou -0,3	25,5 ou 25,2	0,2 ou 41,6	0,1 ou -0,1	2,1 ou 1,8
Équipement de transport	0,8 ou 0,5	1,0 ou 0,7	38,0 ou 37,5	1,4 ou 30,9	1,3 ou 0,9	1,6 ou 1,3
Produits chimiques	-0,1 ou -0,3	-0,2 ou -0,4	14,1 ou 13,9	0,0 ou 24,7	0,0 ou -0,2	0,6 ou 0,4
Autres produits manufacturés	-0,6 ou -1,0	-0,8 ou -1,3	10,4 ou 9,8	-0,8 ou 21,3	-0,6 ou -1,1	0,6 ou 0,2
Services	-0,9 ou -1,1	-1,0 ou -1,3	-0,1 ou -0,7	-1,0 ou 6,2	-0,8 ou -1,1	-0,8 ou -1,0
TOTAL	0,0 ou -0,3	-0,2 ou -0,8	11,2 ou 15,5	***	-0,3 ou -0,8	0,9

1 Cette colonne renferme des données correspondant au scénario « 1 » ou au scénario « 2 » uniquement; toutes les autres données présentées par ligne correspondent au scénario « a » ou au scénario « b ».

* Scénario 1a : -0,3 %; 1b : -2,2 %; 2a : -35,5 %; 2b : -14,8 %

** Scénario 1a : -0,6 %; 1b : -1,3 %; 2a : 19,1 %; 2b : 107,6 %

*** Scénario 1a : 0,2 %; 1b : -0,3 %; 2a : 17,6 %; 2b : 22,4 %

En conséquence de la réduction des subventions à l'exportation en Europe et dans les pays candidats, les importations de produits du secteur de l'*Agriculture* provenant des autres régions augmentent, parce que ces produits deviennent soudainement plus concurrentiels. Cependant, avec la libéralisation des échanges de produits agricoles, les importations canadiennes d'*Aliments transformés* provenant de l'UE et des pays candidats augmentent (respectivement de 10 p. 100 et de 55 p. 100) aux dépens des autres régions, qui voient fléchir leurs exportations au Canada.

La situation de la plupart des autres secteurs non agricoles, sauf les *Services*, est marquée par une substitution au niveau des importations. En termes généraux, le libre-échange avec

l'Union européenne ferait probablement augmenter les importations canadiennes originaires de l'UE dans une proportion de 20 à 30 p. 100 dans la plupart des secteurs, sauf celui de l'*Équipement de transport* (hausse d'environ 60 p. 100) et celui des *Textiles* (hausse de 150 p. 100). Les importations canadiennes en provenance de toutes les autres régions diminueraient modérément, soit de 2 à 3 p. 100.

L'ajout des pays candidats à un ALE Canada-UE ne modifie pas sensiblement les résultats présentés ci-dessus. Cela est imputable au fait que la part du marché des importations que détiennent ces pays n'est que d'environ un vingtième de 1 p. 100. Toutefois, ces pays verraient la croissance de leurs exportations au Canada (les importations canadiennes) augmenter sensiblement suite à leur adhésion à un ALE Canada-UE. De fait, leurs exportations au Canada passeraient d'un taux de croissance négatif à un taux de croissance positif.

Bien que les gains du Canada au chapitre des exportions se feraient sentir dans la plupart des secteurs, nous signalons que certains secteurs enregistreraient une baisse de production dans les scénarios de libre-échange utilisés aux fins de notre analyse. Pour l'essentiel, cela peut s'expliquer par les hypothèses qui sous-tendent le modèle IEG. En particulier, les hausses de production dans les secteurs où le Canada possède un avantage particulier se font par l'intermédiaire d'un déplacement de facteurs primaires — le capital, la main-d'œuvre et les terrains — vers ces secteurs au détriment d'autres secteurs, entraînant ainsi une diminution de la production dans ces derniers.

Notons également que, comme il était à prévoir, un ALE avec l'UE entraîne une augmentation du commerce Canada-UE aux dépens du commerce Canada-États-Unis et Canada-Mexique. Ce « détournement » est attribuable à un affaiblissement de la position préférentielle de ces deux pays du fait que les partenaires de libre-échange du Canada engloberaient dorénavant l'Union européenne.

Un ALE avec l'Europe susciterait vraisemblablement une forte croissance des exportations canadiennes dans les secteurs des *Textiles*, de l'*Équipement de transport* et des *Machines et du matériel*, avec une croissance plus modérée des exportations dans les secteurs du *Fer et de l'acier*, des *Produits chimiques* et des *Autres produits manufacturés*. Dans l'ensemble, la croissance moyenne des exportations, pondérée en fonction des échanges commerciaux, devrait se situer entre 11 et 15 p. 100 — ce qui est très proche des estimations économétriques présentées au chapitre III.

COMMENTAIRES FINALS SUR L'ANALYSE À L'AIDE D'UN MODÈLE INFORMATISÉ D'ÉQUILIBRE GÉNÉRAL

Le modèle GTAP a été utilisé pour simuler les effets de l'élimination des barrières tarifaires et des subventions à l'exportation dans le contexte d'un accord de libre-échange Canada-UE ou Canada-UE-pays candidats. Cependant, le cadre de modélisation et la base de données GTAP comportent certaines limitations qu'il faut avoir à l'esprit au moment d'interpréter les résultats. Les résultats correspondent à ce que les économistes appellent la *statique comparative*, c'est-à-dire qu'ils donnent une indication de la façon dont les régions concernées et les flux d'échanges

internationaux évolueraient si, par exemple, l'ALE entre le Canada et l'UE avait été en place dès 1995 (Dee et Hanslow, 2000), plutôt qu'une indication des changements qui se seraient probablement produits dans l'économie entre 1995 et aujourd'hui à la suite de l'adoption d'un ALE Canada-UE ou d'un élargissement de l'Union européenne.

Incidemment, de nombreux changements dans les variables de politique et les indicateurs économiques se sont produits depuis. À titre d'exemple, les tableaux entrées-sorties de la base de données GTAP pour les pays d'Europe de l'Est sont fondés sur les données de la Banque mondiale pour 1989, soit avant la transition de ces pays d'une économie centralisée à une économie de marché. Indéniablement, les structures des économies d'Europe de l'Est ont profondément changé dans l'intervalle. En outre, depuis 1995, la plupart des pays d'Europe de l'Est ont conclu divers accords préférentiels avec l'UE, lesquels ont fortement abaissé les droits de douane sur leurs exportations vers l'Union européenne. Ces événements ne sont pas pris en compte par le modèle. Cependant, les événements clés que constituent l'ALE Mexique-UE et la mise en œuvre intégrale de l'ALENA se reflètent dans la base de données modifiée.

Nonobstant ce qui précède, on peut affirmer qu'un ALE Canada-UE aurait des retombées bénéfiques sur les deux parties. Les gains de bien-être pour le Canada atteindraient au moins 200 millions de dollars US, tandis que pour l'UE, ils seraient environ trois fois plus importants. Par rapport à la taille de leur économie respective, l'importance de l'ALE Canada-UE se trouve toutefois inversée : les gains attendus pour le Canada sont environ quatre fois plus importants que ceux prévus pour l'Europe. Les effets sur la production au Canada dans les divers secteurs sont assez modestes (moins de 1 p. 100 dans un sens ou dans l'autre) et sensibles au fait que les échanges de produits agricoles sont libéralisés ou non. Il y a une croissance bilatérale importante du commerce entre le Canada et l'Union européenne par suite de la libéralisation des échanges commerciaux, notamment pour les produits manufacturés. Enfin, le déficit commercial du Canada avec l'UE augmentera vraisemblablement avec la conclusion d'un ALE Canada-Union européenne.

L'élargissement de l'UE a une incidence positive modérée sur la production canadienne et devrait améliorer sensiblement la balance commerciale par rapport au scénario d'un ALE bilatéral Canada-Union européenne.

V. CONCLUSIONS

CE DOCUMENT TRAITE DES CONSÉQUENCES ÉCONOMIQUES QUANTITATIVES pour le Canada d'une élimination des droits tarifaires sur les échanges commerciaux entre le Canada et l'Union européenne. Nous avons d'abord examiné l'évolution récente du commerce et de l'investissement entre le Canada et les économies de l'UE. Nous avons ensuite modélisé les flux d'échanges bilatéraux entre les deux régions à l'aide d'une analyse de régression afin de voir les effets possibles d'une élimination hypothétique des droits de douane entre le Canada et l'Union européenne. Enfin, nous avons examiné les effets du libre-échange sous différents scénarios à l'aide d'un modèle informatisé d'équilibre général (IEG). L'étude débouche sur un certain nombre de constatations et de conclusions que nous présentons ci-dessous, en suivant à peu près l'ordre dans lequel elles apparaissent dans le texte.

Premièrement, le commerce Canada-UE est en croissance, mais pas aussi rapidement que le commerce du Canada avec d'autres régions du monde. Pour cette raison, l'importance de l'UE comme partenaire commercial, mesurée par la part qu'elle détient des exportations et des importations totales du Canada, diminue depuis au moins une décennie.

Deuxièmement, il y a eu un accroissement considérable du déficit du commerce des marchandises avec l'UE durant les années 90. En outre, tant l'analyse économétrique que le modèle IEG font ressortir un accroissement supplémentaire probable de notre déficit commercial avec l'UE en vertu de l'un ou l'autre des scénarios de libre-échange.

Troisièmement, le déficit du commerce des services avec l'UE a diminué entre le milieu et la fin des années 90, même si la tendance semble indiquer que le Canada demeurera en situation déficitaire pendant quelque temps. Le secteur des services n'a pas été pris en compte dans notre analyse empirique, et nous ne pouvons que conjecturer sur la possibilité qu'un ALE Canada-UE améliore nos exportations de services vers l'Union européenne davantage que nos importations de services en provenance de cette région. Nous sommes d'avis que cette question devrait faire l'objet d'une étude supplémentaire.

Quatrièmement, les avantages de toute élimination des droits tarifaires sur les échanges commerciaux entre le Canada et l'Union européenne profiteront vraisemblablement aux provinces centrales, soit l'Ontario et le Québec, et, dans une moindre mesure, à la Colombie-Britannique et à la Nouvelle-Écosse. Les autres provinces commercent peu avec l'UE.

Cinquièmement, les résultats empiriques laissent penser que les exportations de l'UE au Canada augmenteront dans les secteurs de haute technologie, à forte valeur ajoutée, dont celui de l'*Équipement de transport* et celui des *Machines et du matériel*. Ces secteurs ont enregistré les importations les plus élevées en provenance de l'UE au cours des années 90; ils ont aussi connu une forte croissance des importations en provenance de l'UE durant cette période.

Les importations originaires de l'Union européenne devraient aussi augmenter fortement dans le secteur des *Mines* et celui des *Textiles et du vêtement*. Dans une certaine mesure, l'accroissement des importations originaires de l'UE déplacera des importations provenant d'autres régions. Par ailleurs, les exportations canadiennes dans les secteurs des *Machines et du matériel* et de l'*Équipement de transport* connaîtront aussi probablement une forte hausse.

Sixièmement, le secteur de l'*Agriculture* et celui des *Aliments transformés* devraient voir leurs exportations vers l'UE diminuer légèrement dans le contexte d'une élimination des droits tarifaires sur les échanges commerciaux entre le Canada et cette région, à moins que celle-ci ne s'accompagne d'une libéralisation du commerce des produits agricoles. Le cas échéant, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires et agricoles devraient connaître une expansion importante.

Septièmement, nos résultats indiquent qu'un ALE Canada-UE aurait un effet positif sur les deux participants à l'accord. Les gains de bien-être pour le Canada atteindraient au moins 200 millions de dollars US, tandis que ceux de l'UE seraient environ trois fois plus élevés. Cependant, exprimée en termes relatifs, l'importance d'un ALE Canada-UE se trouve inversée : les gains du Canada seraient environ quatre fois plus importants que les gains européens.

Huitièmement, l'extension d'un ALE Canada-UE aux pays candidats à l'accession à l'UE réduirait légèrement le bien-être au Canada, mais un peu plus dans l'Union européenne. Cependant, exprimées en pourcentage du PIB, ces pertes de bien-être ne représentent qu'une fraction de 1 p. 100, tant pour le Canada que pour l'Union européenne.

Neuvièmement, les effets globaux sur le commerce extérieur du Canada d'une suppression des droits tarifaires sur les échanges avec l'Union européenne révèlent que les exportations canadiennes pourraient augmenter annuellement d'environ 2,3 milliards de dollars, tandis que les importations canadiennes pourraient augmenter d'environ 3,0 milliards de dollars. De même, le commerce extérieur de l'UE devrait augmenter, les exportations totales enregistrant une hausse variant entre 3,5 et 4,1 milliards de dollars, et les importations totales une hausse de 4,9 à 5,4 milliards de dollars, en excluant les échanges internes au sein de l'UE. Lorsque l'analyse tient compte d'un éventuel élargissement de l'Union européenne, les exportations canadiennes devraient augmenter annuellement de 2,5 milliards de dollars, et les importations canadiennes, d'environ 3,0 milliards de dollars.

Enfin, les exportations canadiennes vers l'UE augmenteraient probablement d'au moins 11,2 p. 100, soit 2,4 milliards de dollars, si les droits tarifaires étaient supprimés sur tous les biens, sauf les produits agricoles et les aliments transformés. Si les droits de douane étaient aussi abolis dans ces deux secteurs, les exportations du Canada vers l'UE augmenteraient vraisemblablement de quelque 16 p. 100, soit 3,4 milliards de dollars. Réciproquement, les exportations de l'UE vers le Canada augmenteraient probablement de plus de 34 p. 100, c'est-à-dire de plus de 7 milliards de dollars, avec ou sans suppression des droits tarifaires sur les produits agroalimentaires.

NOTES

1. Des accords de libre-échange (ALE) ont aussi été négociés avec Israël et le Chili, tandis que des négociations sont en cours avec le Costa Rica, Singapour et le bloc de l'Association européenne de libre-échange.

2. « L'accroissement des relations économiques entre le Canada et les États-Unis : Première partie — principales caractéristiques », *Moniteur micro-économique*, Industrie Canada, deuxième trimestre 1999.

3. Les paragraphes qui suivent sont inspirés d'un site Internet qui présente un survol des relations commerciales bilatérales entre le Canada et l'Union européenne, à http://europa.eu.int/comm/trade/bilateral/canada/canada.htm.

4. Tout au long de l'étude, nous utilisons indistinctement les termes « Europe », « européen » et « Union européenne ».

5. Plus précisément, l'accord a été conclu entre, d'une part, le Canada et, de l'autre, la Communauté européenne et la Communauté européenne de l'énergie atomique.

6. Voir http://www.europa.eu.int/abc-en.htm .

7. Voir http://www.europa.eu.int/abc-en.htm.

8. Ces chiffres correspondent au taux de l'Union européenne et à celui du Canada « appliqués au reste du monde, selon la formule de la NPF simple »; ils proviennent de la base de données « Tariffs and Imports » (version 3, novembre 1999) de l'OMC. Nous avons estimé que la diminution des importations du Canada en provenance de l'UE atteint 33,6 p. 100 (valeur pondérée en fonction des échanges commerciaux) pour cette période.

9. Les treize pays qui ont demandé leur adhésion à l'UE sont appelés pays candidats ou candidats dans le reste de l'étude.

10. Les critères de Copenhague sont les conditions fixées par le Conseil européen à Copenhague, en 1993, pour l'adhésion à l'UE. Selon ces critères, pour devenir membre, le pays candidat doit :
    - avoir atteint une stabilité au niveau des institutions qui garantit la démocratie, la règle de droit, les droits de la personne ainsi que le respect et la protection des minorités;
    - posséder une économie de marché qui fonctionne et qui est capable de soutenir les pressions de la concurrence et les forces du marché au sein de l'Union;
    - pouvoir assumer les obligations qui incombent aux membres, y compris l'adhésion aux sous-objectifs de l'union politique, économique et monétaire.

11. Voir Cameron et Loukine (à paraître en 2001), qui renferme une analyse des conséquences économiques pour le Canada de l'élargissement proposé de l'Union européenne.

12. Cette analyse est largement inspirée de Hirshhorn (1997).

13. Il y a eu une poussée manifeste des entrées d'IED en provenance de l'UE en 2000 avec, en tête de liste, l'achat de Newbridge par Alcatel et l'acquisition de Seagram par le groupe Vivendi.

14. Cette section est fondée sur le travail de Sancak (2000*a*), notamment les diapositives qui se trouvent aux pages 26-28.

15. Cette section est fondée sur le travail de Sancak (2000*b*), notamment les diapositives qui se trouvent aux pages 26-28.

16. Pour simplifier la présentation, les coefficients des variables nominales des secteurs et des pays ne sont pas présentés ici. Voir la description détaillée du modèle et les résultats de régression complets présentés l'appendice A.

17. Rao et Lemprière (1992) observent aussi une tendance significative à la baisse de la pénétration des exportations du Canada (la part des exportations du Canada dans la demande apparente) dans la CE.

18. Le droit tarifaire moyen, pondéré en fonction des échanges commerciaux, appliqué par l'UE aux exportations canadiennes atteignait 4,28 p. 100 en 1999.

19. Ainsi, dans leur étude, le modèle économétrique employé par Rao et Lemprière repose sur des équations structurelles du commerce international. Leur analyse est centrée sur les liens entre la productivité, les coûts et les échanges commerciaux du Canada. Malheureusement, en raison de la nature très différente de la méthode économétrique employée ici, il est difficile de faire une comparaison directe des résultats des deux études.

20. L'Accord de libre-échange UE-Mexique peut être consulté à l'adresse http://europa.eu.int/com/trade/bilateral/mexico/ftapr_en.htm.

21. Nous faisons l'hypothèse que les droits de douane figurant dans la base de données GTAP traduisent les barrières non tarifaires restantes dans les secteurs de l'*Agriculture* et des *Aliments transformés*.

22. Techniquement, les effets de bien-être sont mesurés par la méthode de la variation équivalente. Les gains de bien-être ont deux composantes : les gains d'efficience au niveau de la répartition des ressources et l'amélioration des termes de l'échange. Les gains d'efficience dans la répartition des ressources proviennent des améliorations au niveau la production des biens pour lesquels le Canada a un avantage comparé, tandis que l'amélioration des termes de l'échange signifient qu'à cause de la libéralisation des échanges, les exportations canadiennes reçoivent une évaluation supérieure sur les marchés mondiaux et les importations canadiennes peuvent être achetées à des prix inférieurs.

23. Cameron et Loukine font état d'une perte de bien-être comparable pour l'UE en conséquence de l'élargissement de l'Union européenne.

BIBLIOGRAPHIE

Anderson, James E., « A Theoretical Foundation for the Gravity Equation », *American Economic Review*, vol. 69, mars 1979, p. 106-116.

Bayoumi, Tamim et Barry Eichengreen, « Is Regionalism Simply a Diversion? Evidence from the Evolution of the EC and EFTA », paru dans *Regionalism vs. Multilateral Trade Agreements*, ouvrage publié sous la direction de Takatoshi Ito et Anne O. Krueger, NBER, University of Chicago Press, 1997.

Bergstrand, Jeffrey H., « The Gravity Equation in International Trade, Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 67, août 1985, p. 474-481.

_____, « The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition and the Factor-Proportions Theory in International Trade », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 71, février 1989, p. 143-153.

_____, « The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-industry Trade », *Economic Journal*, vol. 100, décembre 1990, p. 1216-1229.

Cameron, Richard A., *Commerce intra-société des entreprises transnationales étrangères au Canada*, Document de travail nº 26, Industrie Canada, décembre 1998.

Cameron, Richard A. et Konstantin Loukine, *Implications of European Union Enlargement for Canada*, Division de l'analyse commerciale et économique, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Ottawa (à paraître en 2001).

Conference Board du Canada et MGK International Trade Consultants, *Facilitating Trade and Investment Between Canada and the European Union: A Strategy for Moving Forward*, mai 1998.

Davies, R., « Global Trade Analysis for Southern Africa », *Research Paper*, USAID Cooperative Agreement on Equity and Growth through Economic Research (EAGER), Johannesburg, Afrique du Sud, 1998.

Deardorff, Alan V., « Determinants of Bilateral Trade : Does Gravity Work in a Neo-Classical World? », *The Regionalization of the World Economy*, NBER, University of Chicago Press, 1998.

Dee, P. et K. Hanslow, *Multilateral Liberalization of Services Trade*, Productivity Commission Staff Research Paper, Ausinfo, Canberra, 2000.

Frankel, Jeffrey A., *Regional Trading Blocs in the World Economic System*, The Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1997.

Frankel, Jeffrey A. et Andrew K. Rose, « Estimating the Effect of Currency Unions on Trade and Output », NBER Working Paper n° 7857, 2000 (accessible sur le site www.nber.org/papers/w7857).

Frankel, Jeffrey A, Enersto Stein et Shang-Jin Wei, « Continental Trading Blocs, Are They Natural or Supernatural? », *The Regionalization of the World Economy*, NBER, University of Chicago Press, 1998.

Gould, David M., « Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for U.S. Bilateral Trade Flows », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 76, mai 1994, p. 302-316.

Helpman, Elhanan, « Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries », *Journal of the Japanese and International Economies*, vol. 1, 1987, p. 62-81.

Helpman, Elhanan et Paul Krugman, *Trade Policy and Market Structure*, MIT Press, Cambridge (Mass.), 1989.

Hertel, T., *Global Trade Analysis: Modelling and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge (Mass.), 1997.

Hirshhorn, Ron, *La recherche d'Industrie Canada sur l'investissement étranger : enseignements et incidence sur les politiques*, Document de discussion n° 5, Industrie Canada, octobre 1997.

Industrie Canada, « L'accroissement des relations économiques entre le Canada et les États-Unis : Première partie – principales caractéristiques », *Moniteur micro-économique*, Industrie Canada, deuxième trimestre 1999.

Josling, T., D. Kelch, P. Liapis et S. Tangermann, *Agriculture and European Union Enlargement*, U.S. Department of Agriculture, Technical Bulletin n° 1865, 1998.

Judge, George G., Helmut Lukepohl, R. Carter Hill, Tsoung-Chao Lee et William E. Griffiths, *Introduction to the Theory and Practice of Econometrics*, Wiley & Sons, New York, 1988.

Krueger, Anne O., *Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA*, NBER Working Paper n° 7429, décembre 1999.

Krugman, Paul R., « Increasing Returns and Economic Geography », *The Journal of Political Economy*, vol. 99, n° 3, 1991*a*, p. 484-499.

_____, « History versus Expectations », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, n° 2, 1991*b*, p. 651-667.

Leamer, Edward E. et Robert Stern, *Quantitative International Economics*, Aldine Press, Chicago, 1970.

Létourneau, Raynald et John Lester, *Econometric Estimates of Import Price Elasticities for Canada*, Ministère des Finances, Document de travail n° 88-5, 1988.

Linder, Staffan, *An Essay on Trade and Transformation*, Almqvist et Wiksells, Uppsala (Suède), 1961.

Linnemann, Hans, *An Econometric Study of International Trade Flows*, North-Holland Publishing Co., Amsterdam, 1966.

Rao, P. Someshwar et Tony Lemprière, *Les liens entre les échanges commerciaux, la productivité et les coûts*, Conseil économique du Canada, Document de travail n° 46, 1992.

Sancak, Cemile, *Tendances de l'investissement étranger direct au Canada : Analyse de la nouvelle base de données*, Industrie Canada, juillet 2000*a*.

_____, *Tendances de l'investissement direct canadien à l'étranger : Analyse de la nouvelle base de données*, Industrie Canada, juillet 2000*b*.

Statistique Canada, *Classification type des industries, 1980*, publication n° 12-501 au Catalogue, décembre 1980.

Tamirisa, Natalia T., « Exchange and Capital Controls as Barriers to Trade », Working Paper of the International Monetary Fund n° 98/81, 1998.

Thursby, Jerry G. et Marie C. Thursby, « Bilateral Trade Flows, the Linder Hypothesis, and Exchange Risk », *The Review of Economics and Statistics*, août 1987, p. 488-495.

Tinbergen, Jan, *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, The Twentieth Century Fund, New York, 1962.

U.S. International Trade Commission, *The Impact on the U.S. Economy of Including the United Kingdom in a Free Trade Arrangement With the United States, Canada, and Mexico*, Publication n° 3339, août 2000.

APPENDICE A

LES BARRIÈRES NON TARIFAIRES ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE

LES BARRIÈRES NON TARIFAIRES AU CANADA

L'UE a relevé des barrières non tarifaires dans certains des domaines énumérés ci-dessous.

Marchés publics

Les achats des gouvernements provinciaux et municipaux n'ont pas été ouverts à la concurrence extérieure en vertu de l'un ou l'autre des accords sur les marchés publics conclus par le Canada. Des règles discriminatoires s'appliquent au niveau infra-fédéral en matière de marchés publics. En outre, au niveau fédéral, certaines exceptions sont prévues pour le matériel de communication, le matériel de transport, la construction et la réparation de navires.

Agriculture

L'UE est préoccupée par l'existence de certaines barrières, comme l'interdiction d'importer des fruits et des légumes frais lorsqu'un accord n'a pas été conclu au préalable avec un acheteur.

Vins et spiritueux

L'UE a exprimé diverses préoccupations au sujet de l'accès au marché canadien des vins et spiritueux, y compris la protection des désignations géographiques telles que Port, Bordeaux, Chablis et Amontillado, et ce qu'elle considère comme des pratiques commerciales discriminatoires de la part des sociétés provinciales des alcools au Canada.

Évaluation en douane

L'UE a exprimé sa préoccupation au sujet de la pratique canadienne consistant à exiger, dans le cas d'une vente à l'exportation au Canada, que l'acheteur soit établi au Canada pour que la « valeur de la transaction » puisse s'appliquer aux fins de l'évaluation en douane du produit.

Services maritimes

L'UE aimerait que l'on supprime les restrictions en vertu desquelles le commerce côtier au Canada est réservé aux navires battant pavillon canadien; ces restrictions s'étendent au transport des marchandises et des passagers, ainsi qu'à toutes les autres activités maritimes commerciales en eaux canadiennes. L'importation de dragueurs étrangers aux fins du commerce côtier est interdite.

Investissement étranger

L'UE a exprimé sa préoccupation au sujet des restrictions qui s'appliquent encore à l'investissement étranger, y compris les exigences d'examen dans certains cas et les restrictions spécifiques à l'investissement direct entrant dans certains secteurs. La législation canadienne sur l'établissement de succursales bancaires étrangères et les restrictions provinciales à la propriété étrangère des terres agricoles soulèvent aussi des inquiétudes. Dans le premier cas, la loi offre aux banques étrangères la possibilité d'entrer sur le marché canadien, principalement dans l'industrie des services bancaires commerciaux; mais l'UE est préoccupée par le fait que la loi n'offre que des possibilités limitées dans l'industrie des services bancaires de détail, notamment à cause des restrictions imposées à la capacité des succursales de banques étrangères d'accepter des dépôts.

Céramique émaillée et verrerie

L'UE est préoccupée par le projet de modification de la *Loi sur les produits dangereux* et des règlements connexes en ce qui a trait à la céramique émaillée et à la verrerie, qui aurait pour effet d'entraver l'importation de ces produits au Canada.

Barrières interprovinciales au commerce

L'UE a noté que diverses pratiques au niveau provincial, notamment au sujet des normes et des achats gouvernementaux, ont créé d'importantes barrières au commerce et à l'investissement interprovincial, lesquelles ont des répercussions indirectes sur le plan international. Les pratiques des sociétés provinciales des alcools sont un exemple à cet égard. Les procédures et les politiques différentes adoptées par les provinces ont une incidence significative sur la production et le commerce des produits pharmaceutiques. Les exigences provinciales en matière d'inspection limitent le commerce interprovincial. Les différences dans les normes d'étiquetage entre certaines provinces constituent un autre exemple. Les restrictions au sujet de la couleur de la margarine et des mélanges margarine-beurre touchent le commerce interprovincial. Enfin, le commerce international et interprovincial des produits horticoles en vrac est assujetti à des restrictions en vertu de la réglementation provinciale.

LES BARRIÈRES NON TARIFAIRES EN EUROPE

La Politique agricole commune et les subventions sur les produits agricoles

La PAC gêne l'accès du Canada aux marchés de l'UE et influe sur ses ventes aux marchés de pays tiers, qui doivent soutenir la concurrence des exportations subventionnées provenant de l'UE. En mars 1999, les chefs d'État des pays de l'UE ont approuvé la réforme de la Politique agricole commune, appelée Agenda 2000. Même si tout projet de réforme dans ce domaine était bien accueilli, Agenda 2000 n'a donné lieu qu'à des réductions modestes des mesures de soutien des prix agricoles, tout en permettant que subsistent les subventions directes à la production. Par conséquent, la PAC entrave toujours l'accès de la plupart des produits agricoles canadiens sur le marché de l'UE et continue d'avoir des effets de distorsion sur les marchés des pays tiers.

Vins et spiritueux

L'UE exige que les exportations de vin provenant de pays qui expédient plus de 1 000 hectolitres annuellement soient assujetties à une procédure d'homologation de la conformité aux pratiques œnologiques (fabrication du vin) de l'UE. Elle tente aussi de faire cesser l'utilisation, par les vignobles étrangers, d'appellations vinicoles d'origine européenne, par exemple Champagne, Port et Sherry. L'UE est elle-même préoccupée par les politiques de certaines sociétés provinciales des alcools.

Canola génétiquement modifié

L'UE n'a pas encore approuvé toutes les variétés de canola génétiquement modifié (GM) qui sont produites actuellement au Canada. Cela a empêché le Canada d'exporter du canola vers les pays de l'UE depuis 1997. La Commission européenne a adopté une approche scientifique, au cas par cas, à l'approbation des organismes génétiquement modifiés (OGM). Elle a d'ailleurs publié deux rapports scientifiques favorables qui affirment que deux variétés de canola GM cultivées au Canada ne présentaient aucun risque pour la santé ou l'environnement. Bien que la CE ait adopté une approche scientifique dans le dossier des OGM, ce n'est pas le cas de tous les États membres. Les approbations sont soumises à un vote majoritaire conditionnel. Comme il existe une minorité suffisante d'États membres pour bloquer toute approbation, cela garantit presque à coup sûr le prolongement d'un moratoire de fait de l'UE sur toute nouvelle approbation d'OGM.

Interdictions et restrictions visant certains métaux non ferreux

La Commission européenne a mis de l'avant un certain nombre de directives qui prévoient, entre autres, des restrictions et une interdiction éventuelle visant l'utilisation de certaines substances, y compris le plomb, le mercure et le cadmium, dont le Canada est un exportateur. Si ces interdictions sont appliquées dans leur forme actuelle, elles auraient des répercussions commerciales négatives sur le Canada touchant à la fois les métaux non ferreux en question et les produits manufacturés utilisant ces métaux. Encore une fois, le Canada considère que ces interdictions sont hors de proportion avec les risques en présence, et il se demande si elles n'ont pas un effet plus restrictif sur le commerce que requis pour atteindre les objectifs des directives.

Homologation des produits alimentaires organiques

L'UE a adopté une réglementation détaillée sur la production, l'étiquetage et l'inspection des produits organiques et elle maintient une liste de pays d'où les importations de produits organiques sont autorisées. Le Canada ne figure pas sur cette liste. Jusqu'au 31 décembre 2005, les pays non inscrits sur la liste peuvent exporter des produits organiques vers l'UE pourvu que l'importateur fournisse la preuve que les produits importés ont été produits d'une manière équivalente aux règles de l'UE et ont été inspectés selon des normes équivalentes à celles de l'UE. Le caractère ponctuel du processus d'approbation engendre de l'incertitude pour les exportateurs canadiens. Après 2005, les importations de produits organiques doivent provenir de pays figurant sur la liste de l'UE. Le gouvernement du Canada, l'industrie des produits organiques et les autres intervenants de ce secteur s'efforcent donc de faire inscrire le Canada sur la liste de l'Union européenne.

Le nématode du pin

Depuis juillet 1993, l'Union européenne exige que les exportations canadiennes de bois de résineux, sauf le cèdre rouge de l'Ouest, subissent un traitement thermique pour garantir la destruction du nématode du pin. Cette exigence a, de fait, mis fin aux exportations canadiennes de bois de résineux non traité vers l'Union européenne. Le Canada a indiqué en de nombreuses occasions qu'il jugeait cette condition excessive, en raison du risque négligeable d'une propagation du nématode du pin à l'Union européenne liée aux expéditions de bois de résineux canadien. Au fil des années, le Canada a proposé diverses autres mesures pour lutter contre le nématode du pin, en permettant les expéditions de bois non traité. L'Union européenne n'a pas accepté les propositions du Canada en vue de l'adoption de mesures moins restrictives sur le plan commercial. À la demande du Canada, des consultations se sont déroulées le 15 juillet 1998 sous l'égide de l'OMC, mais la question n'a pas encore été résolue. Les responsables gouvernementaux travailleront de concert avec les représentants de l'industrie et des provinces en vue de déterminer les prochaines initiatives à prendre dans ce dossier.

Bœuf traité aux hormones

En 1989, l'Union européenne a interdit l'utilisation d'hormones de croissance pour le bétail et a imposé une interdiction à l'importation de bœuf produit à l'aide d'hormones de croissance. Tant le Canada que les États-Unis se sont opposés systématiquement à cette interdiction, en faisant valoir qu'elle n'était pas fondée sur des données scientifiques et constituait une barrière injustifiée au commerce. La sécurité des hormones de croissance a été reconnue par le Codex Alimentarius et certaines études scientifiques réalisées au Canada. Le Canada et les États-Unis ont porté la question devant l'Organisation mondiale du commerce et, en août 1997, un comité d'experts est arrivé à la conclusion que l'interdiction de l'UE violait l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires parce qu'elle n'était pas justifiée par des données scientifiques. La conclusion du comité d'experts a été confirmée en janvier 1998 par l'instance d'appel de l'OMC. L'UE avait jusqu'en 1999 pour appliquer la décision de l'OMC, mais elle ne l'a pas fait. En août 1999, étant donné que l'Union européenne n'avait pas appliqué la décision de l'OMC et n'avait présenté aucune offre acceptable de dédommagement comme solution intérimaire, le Canada a appliqué, en guise de mesures de représailles, des droits de douane à toute une liste de produits importés de l'Union européenne, dont le bœuf, les concombres, les cornichons de type *gherkins* et le porc. Ces mesures resteront en vigueur jusqu'à ce que l'UE ait appliqué les décisions de l'OMC ou ait offert un ensemble de mesures de dédommagement satisfaisantes, de nature temporaire, jusqu'à la mise en œuvre de la décision de l'OMC.

Marchés publics

Les fournisseurs canadiens n'ont toujours pas accès aux marchés de l'UE dans certains secteurs, dont le matériel et les services de télécommunications, le matériel de transport et les services publics d'électricité. Parmi les barrières servant à restreindre l'accès, il y a les normes, les procédures d'homologation et de qualification, ainsi que les exigences relatives au contenu local. Le Canada a abordé ces questions avec l'Union européenne au sein du Groupe de travail de l'OMC sur les marchés publics dans le but de réduire davantage ou de supprimer les barrières tarifaires et non tarifaires dans ce domaine.

APPENDICE B

ANALYSE ÉCONOMÉTRIQUE DU COMMERCE CANADA-UE

INTRODUCTION

LE MODÈLE ÉCONOMÉTRIQUE utilisé dans cette étude est dérivé du « modèle de gravité ». Le modèle de gravité est depuis longtemps la cheville ouvrière des études empiriques sur les profils d'échanges et est reconnu pour son pouvoir explicatif systématiquement élevé des flux commerciaux entre pays.

Le modèle de gravité suppose que les flux commerciaux (attraction) dépendent de facteurs économiques et géographiques (distance) et du produit de la taille économique (masse), comme dans l'équation de gravité employée en physique (Bayoumi et Eichengreen, 1997). Plus précisément, le volume d'échanges commerciaux entre deux pays devrait augmenter avec le PIB réel (la variable de gravité) et le revenu par habitant, étant donné que les pays riches et de grande taille devraient commercer davantage que les petits pays pauvres; le volume des échanges devrait par ailleurs diminuer avec l'accroissement de certains facteurs économiques et géographiques (tels que la distance) car ces facteurs ont tendance à hausser les coûts d'information, de transport ou de transaction. Puisque, dans le modèle de gravité, la variable dépendante est le commerce bilatéral entre des paires de pays, chaque variable (autre que la distance) est entrée sous forme de produit.

Le modèle de gravité a fait l'objet de sérieuses critiques dans les années 70 et 80 parce qu'il n'avait pas de fondement en théorie économique. En fait, de nombreux analystes ont utilisé ces modèles de façon ponctuelle, sans élaborer de justification théorique de leur méthode. Cependant, au cours de la dernière décennie, ce modèle a acquis une plus grande respectabilité parmi des économistes réputés, pour les raisons décrites par Frankel (1997) :

- les modèles de gravité réussissent assez bien à prédire les flux commerciaux;
- les fondements théoriques des modèles de gravité ont été améliorés, notamment en ce qui a trait aux échanges commerciaux de produits imparfaitement substituables;
- l'intérêt récent des économistes à l'égard du lien entre géographie et commerce.

Les premières applications des modèles de gravité ont été faites par Tinbergen (1962) et Linneman (1966), qui ont aussi été les premiers à établir un lien entre, d'une part, l'intensité des échanges commerciaux et, de l'autre, la distance et la taille des pays, à l'aide d'une spécification plus ou moins empirique. Par la suite, les fondements du modèle en théorie économique ont été élaborés par Leamer et Stern (1970), Anderson (1979), Bergstrand (1985, 1989 et 1990), Thursby et Thursby (1987) et Deardorff (1998).

Selon l'hypothèse de Linder (1961), les pays ayant des niveaux semblables de revenu par habitant devraient avoir des préférences semblables et des produits semblables mais différenciés, ce qui les amèneraient éventuellement à commercer entre eux. Helpman (1987) et Helpman et Krugman (1989) ont montré que l'intensité des échanges commerciaux entre deux partenaires avait un lien positif avec le produit du PIB des deux pays. Selon cette théorie, les consommateurs apprécient la diversité des produits qu'ils consomment. En d'autres termes, les entreprises évoluent dans un contexte oligopolistique et les produits sont différenciés par entreprise et par pays. En conséquence, la somme du PIB par habitant du pays *i* et du pays *j* devrait avoir un effet positif sur l'intensité des échanges commerciaux. Helpman et Krugman (1989) soutiennent donc qu'une similitude entre les partenaires au niveau du PIB et des taux de croissance favorise une intensification de leurs flux commerciaux réciproques. Cette conclusion vient contredire la théorie standard du commerce élaborée par Hecksher-Olin, selon laquelle des écarts importants dans les ratios capital/travail et le PIB par habitant devraient favoriser un accroissement des échanges entre partenaires commerciaux.

Plus récemment, des chercheurs chevronnés ont appliqué des modèles de gravité — chacun spécifié pour les besoins de l'étude entreprise. L'un de ces chercheurs, Krugman (1991a), a utilisé des modèles de gravité pour expliquer la géographie économique, en insistant sur le rôle des coûts de transport et de transaction pour expliquer les flux commerciaux entre des économies régionales ayant des rendements d'échelle croissants. Krugman (1991b) a par ailleurs montré l'importance des antécédents historiques dans l'explication des profils d'échanges commerciaux à l'aide du modèle de gravité.

Dans des applications empiriques plus récentes, Gould (1994), Frankel, Stein et Wei (1998), Bayoumi et Eichengreen (1998), Krueger (1999) et Frankel et Rose (2000) ont centré leurs recherches sur les blocs commerciaux régionaux et leurs effets sur les échanges commerciaux. Thursby et Thursby (1987), Tamirisa (1998) et Krueger (1999) ont appliqué des versions spécifiques du modèle de gravité à des données sur les droits de douane pour expliquer l'intensité des échanges commerciaux.

SPÉCIFICATION DU MODÈLE

La technique d'estimation employée est celle de la régression par les moindres carrés ordinaires (MCO). Afin de corriger l'hétéroscédasticité présente, des variables nominales ont été ajoutées pour les divers secteurs et l'on a renoncé à un coefficient unique pour la coordonnée à l'origine[1]. Le recours à des variables nominales pour les secteurs se justifie par les importants écarts entre secteurs dans l'échelle et les aspects dynamiques du commerce. En outre, les régressions ont été corrigées pour tenir compte de la présence d'un terme d'erreur autocorrélé de premier rang.

[1] Voir Judge et coll., p. 574-576, pour plus de détails.

Les exportations canadiennes, $CanExp_{njt}$, du secteur n vers le pays j au cours de l'année t sont définies par hypothèse à l'aide des équations suivantes[2] :

$$\log CanExp_{njt} = \sum_{N=1}^{21} \varphi_0^N DUMSECT_N + \varphi_1 \log\left(CanPOP_t \cdot POP_{jt}\right) + \varphi_2 \log\left(\frac{CanGDP_t}{CanPOP_t} \cdot \frac{GDP_{jt}}{POP_{jt}}\right)$$
$$+ \varphi_3 \log(1 + TARIFF_{nt}) + \varphi_4 \log DIST_j + u_{njt};$$
$$u_{njt} = \rho u_{njt}^{-1} + \varepsilon_{njt}$$

où,

$DUMSECT_N$ représente les variables nominales des divers secteurs;
$CanGDP_t$ est le PIB au cours de l'année t;
GDP_{jt} est le PIB du pays importateur au cours de l'année t;[3]
$CanPOP_t$ est la population canadienne au cours de l'année t;
POP_{jt} est la population du pays importateur au cours de l'année t;
$TARIFF_{nt}$ est le taux tarifaire pondéré en fonction des échanges commerciaux, appliqué au secteur n par l'EU sur les exportations provenant du Canada au cours de l'année t;
$DIST_j$ est la distance entre le Canada et le pays j;
u_{njt} et $u^{-1}{}_{njt}$ sont les termes d'erreur de l'équation originale;
φ_0^N, φ_1, φ_2, φ_3, φ_4, ρ sont les paramètre à estimer;
ε_{njt} est le terme d'erreur à distribution log-normale.

Pour les régressions visant les importations canadiennes, des données supplémentaires sur les droits de douane appliqués par le Canada aux biens en provenance des États-Unis ont été incluses. Ces ajouts tiennent compte de la forte présence des États-Unis sur le marché canadien. Aucun des partenaires commerciaux de l'UE ne détient une part aussi importante sur le marché de l'UE. À tous les autres égards, les régressions des importations sont comparables aux régressions des exportations. Ainsi, les importations canadiennes, $CanImp_{njt}$, dans le secteur n vers le pays j durant l'année t sont définies par les équations suivantes :

$$\log CanImp_{njt} = \sum_{N=1}^{21} \varphi_0^N DUMSECT_N + \varphi_1 \log\left(CanPOP_t \cdot POP_{jt}\right) + \varphi_2 \log\left(\frac{CanGDP_t}{CanPOP_t} \cdot \frac{GDP_{jt}}{POP_{jt}}\right)$$
$$+ \varphi_3 \log(1 + TARIFF_{njt}) + \varphi_4 \log DIST_j + \varphi_5 \log(1 + TARIFFUS_{nt}) + u_{njt};$$
$$u_{njt} = \rho u_{njt}^{-1} + \varepsilon_{njt}$$

---

[2] En exprimant toutes les valeurs sous forme logarithmique, nous obtenons directement l'élasticité de la variable dépendante par rapport à chacune des variables explicatives.

[3] Le PIB des pays étrangers est mesuré en dollars canadiens à l'aide du taux de change nominal.

où,

$CanImp_{njt}$ correspond aux importations canadiennes dans le secteur n en provenance du pays j au cours de l'année t;

$TARIFFUS_{nt}$ représente les droits de douane appliqués par le Canada aux importations provenant des États-Unis;

$TARIFF_{njt}$ est le taux tarifaire effectif appliqué au secteur n par le Canada sur les exportations en provenance du membre j de l'UE au cours de l'année t;

$DUMSECT_N$, $CanGDP_t$, GDP_{jt}, $CanPOP_t$, POP_{jt}, $TARIFF_{njt}$, $DIST_j$, $LANG_j$, φ_0^N, φ_1, φ_2, φ_3, φ_4, φ_5, u_{njt}, $u^{-1}{}_{njt}$ et ε_{njt} sont essentiellement définies de la façon mentionnée précédemment.

LES DONNÉES

Les données utilisées sont des séries temporelles sur les exportations et les importations canadiennes et les droits de douane perçus au Canada entre 1988 et 1999. Ces données sont disponibles pour chacun des 15 pays de l'UE et pour les 21 secteurs du Système harmonisé. Au total, il y avait 3 780 observations. Les données sur les échanges bilatéraux proviennent de la base de données l'*Analyseur du commerce mondial*, fournie par Statistique Canada. En raison de l'absence de plusieurs valeurs dans les données sur le commerce sectoriel, notamment pour les pays ayant très peu de liens commerciaux avec le Canada (Danemark, Luxembourg, etc.), les observations pour lesquelles les valeurs manquaient ont été exclues de l'analyse[4].

Les données sur le PIB et la population proviennent de l'édition de mai 2000 de *International Financial Statistics*, du Fonds monétaire international. Les taux de change proviennent de l'OCDE (pour 1988-1997) et de WEFA Group (pour 1998 et 1999) et représentent une moyenne annuelle. Les taux de change à parité du pouvoir d'achat (PPA) ont aussi été utilisés dans les calculs préliminaires. Les résultats des régressions effectuées à l'aide de taux de change nominaux et de taux de change PPA étaient très rapprochés; cependant, l'utilisation de taux de change nominaux a produit un meilleur ajustement des courbes de régression, de façon plus constante. Par conséquent, seuls les niveaux de PIB estimés à l'aide des taux de change nominaux sont présentés dans ce rapport.

Les taux des droits de douane applicables dans l'UE avant et après l'Uruguay Round proviennent des bases de données sur les droits tarifaires de l'OMC et de l'OCDE (tableau B-1). L'UE étant une union douanière, nous avons posé par hypothèse que les taux des droits de douane appliqués aux exportations canadiennes étaient identiques dans tous les pays de l'UE[5]. Malheureusement, des données complètes sur les droits tarifaires de l'UE pour chacune des années n'étaient pas disponibles; les taux ont donc été estimés de façon linéaire pour les années où il n'y avait pas de données. Les taux des droits de douane au Canada ont été calculés à partir de la base de données l'*Analyseur du commerce mondial*, de Statistique Canada, en divisant les droits de douane perçus sur les importations par la valeur totale des importations (tableau B-2).

---

[4] Voir Frankel (1997) pour plus de détails sur les données exclues.

[5] Nous avons supposé qu'avant 1995, l'Autriche, la Suède et la Finlande appliquaient les mêmes droits tarifaires aux exportations canadiennes que les pays de l'Union européenne.

Les distances entre le Canada et les pays européens sont calculées sous forme de moyenne simple de la distance aérienne entre Vancouver, Calgary, Toronto, Ottawa, Montréal et Halifax, d'une part, et les capitales européennes, de l'autre. Les renseignements sur les distances aériennes ont été gracieusement fournis par Air Canada.

TABLEAU B-1

TAUX DE DROITS DE DOUANE, PONDÉRÉS EN FONCTION DES ÉCHANGES, APPLIQUÉS PAR L'UE AUX IMPORTATIONS EN PROVENANCE DU CANADA (EN POURCENTAGE)

Secteur	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Animaux vivants; produits d'origine animale	9,64	12,01	14,39	16,77	19,14	21,52	23,90	26,27	28,65	25,75	22,82	19,91
Produits d'origine végétale	5,21	7,55	9,89	12,23	14,57	16,91	19,25	21,60	23,83	19,59	18,15	14,83
Gras, huiles et prod. de dissociation d'orig. anim. ou vég.; graisses aliment. apprêtées; cires d'origine animale ou végétale	0,30	1,31	2,31	3,32	4,32	5,33	6,34	7,34	7,29	9,51	8,80	10,04
Alim. préparés; boissons, spiritueux et vinaigre; tabac et substances à base de tabac	12,42	12,67	12,93	13,18	13,43	13,69	13,94	14,20	13,83	13,14	12,95	12,43
Produits minéraux	1,27	1,18	1,09	1,00	0,91	0,82	0,73	0,65	0,56	0,58	0,49	0,48
Produits des industries chimiques et connexes	5,50	5,37	5,23	5,10	4,96	4,83	4,70	4,56	4,40	4,20	3,92	3,70
Plastiques et articles connexes; caoutchouc et articles connexes	7,88	7,71	7,54	7,37	7,20	7,03	6,85	6,68	6,48	6,65	6,25	6,23
Peaux brutes, cuir et fourrures; sellerie et bourrellerie; produits de voyage, etc.	2,50	2,67	2,85	3,02	3,19	3,36	3,53	3,71	3,78	3,72	3,57	3,48
Bois et art. en bois; charbon de bois; liège; prod. en paille, etc.; vannerie	2,00	2,04	2,07	2,11	2,15	2,18	2,22	2,25	2,13	1,87	1,74	1,52
Pâte de bois ou de fibre cellulosique; déchets de papier; papier et carton, etc.	2,70	2,76	2,82	2,87	2,93	2,99	3,04	3,10	3,16	3,56	2,71	2,70
Textiles et articles de textile	7,60	7,97	8,34	8,72	9,09	9,46	9,83	10,21	10,56	10,51	10,53	10,51
Chaussures, casques, parapluies, etc. et pièces; plumes traitées; fleurs artificielles; cheveux humains	11,10	10,95	10,80	10,64	10,49	10,34	10,19	10,04	9,88	9,90	9,50	9,38
Art. de pierre, de plâtre, de ciment, d'amiante et de mica; prod. en céramique; verre et verrerie	8,14	7,84	7,55	7,26	6,96	6,67	6,37	6,08	5,78	5,79	5,39	5,26
Perles naturelles et cultivées, pierres et métaux précieux et semi-précieux; bijouterie d'imitation; pièces de monnaie	0,60	0,56	0,52	0,48	0,45	0,41	0,37	0,33	0,29	0,29	0,22	0,20
Métaux primaires et articles en métaux primaires	2,60	2,72	2,84	2,96	3,08	3,20	3,32	3,44	3,55	3,60	3,35	3,30
Machines et appareils mécaniques; matériel électrique; appareils d'enregistrement ou de lecture du son ou de l'image; pièces	6,04	5,76	5,49	5,21	4,94	4,66	4,38	4,11	3,83	3,85	2,63	2,24
Véhicules, aéronefs, navires et matériel de transport connexe	7,30	7,14	6,98	6,82	6,66	6,50	6,34	6,18	6,03	6,20	6,40	6,59
Instr. optiques, photographiques, de cinéma, de mesure, de vérification, de précision, médicaux et chirurgicaux; horloges et montres	6,47	6,12	5,77	5,43	5,08	4,73	4,39	4,04	3,67	3,63	2,82	2,52
Armes et munitions; pièces et accessoires connexes	5,70	5,40	5,11	4,81	4,52	4,22	3,93	3,63	3,33	3,11	2,97	2,77
Articles manufacturés divers	6,31	6,04	5,76	5,49	5,22	4,95	4,68	4,41	4,13	4,06	3,34	3,05
Oeuvres d'art, pièces de collection et antiquités	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Produits agricoles et aliments (moyenne)	7,80	9,83	12,10	14,06	15,77	17,24	19,08	20,98	22,46	19,51	17,95	15,47
Produits industriels (moyenne)	3,30	3,17	3,18	3,29	3,33	3,51	3,26	3,39	3,36	3,28	2,93	2,97
Moyenne totale	3,96	3,96	4,20	4,41	4,70	5,17	5,53	5,67	5,50	5,23	4,68	4,28

Sources : 1988 : GATT, Trade Policy Review, The European Communities, vol. 1, Genève, 1991, p. 265-287; 1996-1998 : IDB, CD ROM sur les droits de douane pondérés en fonction des échanges commerciaux; 1989-1995, 1999 : calculs des auteurs.

TABLEAU B-2

TAUX DE DROITS DE DOUANE, PONDÉRÉS EN FONCTION DES ÉCHANGES, APPLIQUÉS PAR LE CANADA AUX IMPORTATIONS EN PROVENANCE DE L'UE (EN POURCENTAGE)

Secteur	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Animaux vivants; produits d'origine animale	1,48	1,45	1,29	1,30	1,15	1,00	0,76	0,71	0,65	0,64	0,46	0,52
Produits d'origine végétale	2,09	2,17	1,88	1,45	1,50	1,54	1,66	1,29	1,18	1,06	0,95	0,83
Gras, huiles et prod. de dissociation d'orig. anim. ou vég.; graisses aliment. apprêtées; cires d'origine animale ou végétale	2,57	2,10	2,04	1,43	1,79	1,05	1,87	0,62	0,56	0,62	0,33	0,61
Aliments préparés; boissons, spiritueux et vinaigre; tabac et subst. à base de tabac	20,12	20,18	17,83	17,99	17,55	18,90	18,83	14,77	14,20	13,65	13,39	12,54
Produits minéraux	0,03	0,03	0,02	0,04	0,02	0,03	0,08	0,04	0,01	0,01	0,02	0,02
Produits des industries chimiques et connexes	5,72	5,66	5,97	6,15	6,45	6,49	6,11	2,16	1,69	1,58	1,44	1,33
Plastiques et articles connexes; caoutchouc et articles connexes	8,27	8,36	8,10	7,91	7,49	7,56	7,36	5,97	5,24	4,88	4,20	4,42
Peaux brutes, cuir et fourrures; sellerie et bourrellerie; produits de voyage, etc.	5,90	6,60	7,09	6,87	6,84	6,09	5,73	5,30	4,70	3,58	3,11	3,06
Bois et art. en bois; charbon de bois; liège; prod. en paille, etc.; vannerie	4,73	4,40	3,94	3,21	2,76	2,46	2,60	2,62	2,32	1,95	1,20	1,29
Pâte de bois ou de fibre cellulosique; déchets de papier; papier et carton, etc.	3,62	3,44	3,07	2,85	2,80	2,74	2,80	2,1	1,42	1,26	0,60	0,48
Textiles et articles de textile	17,12	17,14	17,93	17,34	17,10	16,52	15,53	14,69	13,80	12,75	12,37	12,04
Chaussures, casques, parapluies, etc. et pièces; plumes traitées; fleurs artificielles; cheveux humains	21,60	21,64	21,80	21,78	21,72	20,56	20,37	19,07	18,26	17,07	15,61	12,63
Art. de pierre, de plâtre, de ciment, d'amiante ou de mica; prod. en céramique; verre et verrerie	9,83	9,73	8,54	8,57	8,42	8,51	8,42	7,34	6,25	5,27	3,76	4,10
Perles naturelles et cultivées, pierres et métaux précieux et semi-précieux; bijouterie d'imitation; pièces de monnaie	3,16	3,11	3,13	4,03	4,31	4,05	4,08	3,99	3,19	1,73	1,60	1,87
Métaux primaires et articles en métaux primaires	6,46	6,60	6,32	6,38	6,17	5,76	5,56	4,68	4,09	3,60	2,79	2,50
Machines et appareils mécaniques; matériel électrique; appareils d'enregistrement ou de lecture du son ou de l'image; pièces	3,01	2,96	3,01	2,80	2,78	2,54	2,24	1,71	1,13	0,89	0,47	0,43
Véhicules, aéronefs, navires et matériel de transport connexe	2,68	3,40	3,73	2,92	2,80	3,03	3,36	2,38	2,12	1,20	1,45	1,24
Instr. optiques, photographiques, de cinéma, de mesure, de vérification, de précision, médicaux et chirurgicaux; horloges et montres	1,99	2,08	1,92	1,80	1,70	1,61	1,28	0,88	0,63	0,53	0,34	0,36
Armes et munitions; pièces et accessoires connexes	3,18	1,39	1,75	2,63	1,69	2,92	1,31	0,47	0,57	0,98	1,55	1,38
Articles manufacturés divers	11,89	11,98	11,91	11,93	11,31	11,28	11,13	8,66	7,06	5,72	4,35	4,28
Oeuvres d'art, pièces de collection et antiquités	1,60	1,65	1,67	1,90	2,28	1,94	1,92	1,40	1,72	0,50	0,02	0,09
Produits agricoles et aliments (moyenne)	14,46	15,18	13,14	13,03	12,81	13,39	13,46	10,33	9,55	9,38	9,17	8,69
Produits industriels (moyenne)	4,64	4,85	4,80	4,58	4,58	4,50	4,36	3,20	2,5	2,05	1,82	1,55
Moyenne totale	5,25	5,59	5,41	5,23	5,26	5,25	5,07	3,70	3,07	2,54	2,35	2,04

Sources : Données sur le commerce de Statistique Canada et calculs des auteurs.

RÉSULTATS DE RÉGRESSION DÉTAILLÉS

Le tableau B-3 renferme une brève description des variables. Les résultats de régression détaillés sont présentés dans les tableaux B-4 à B-7. Les principales conclusions qui ressortent de ces régressions sont présentées dans la partie principale de l'étude.

TABLEAU B-3

DÉFINITIONS DES VARIABLES UTILISÉES DANS LES RÉGRESSIONS

Variable	Définition
LEXPORTS	Exportations du Canada vers les pays membres de l'UE
LIMPTS	Importations du Canada en provenance des pays membres de l'UE
LPNGDC	Produit du PIB par habitant du Canada et du PIB par habitant des États membres de l'UE, en dollars canadiens, au taux de change nominal, par habitant
LPRODPOP	Produit de la population canadienne et de la population des États membres de l'UE
LADIS	Distance aérienne moyenne entre les six principales villes canadiennes et la capitale d'un État membre de l'UE
LTARIFUS	Droit tarifaire canadien applicable aux importations en provenance des États-Unis
LTARIFEU	Droit tarifaire de l'UE (coefficient du tarif unique)
LTAREU01 – LTAREU21	Droits tarifaires de l'UE (divers coefficients tarifaires sectoriels)
LTARIFCA	Droit tarifaire canadien (coefficient du tarif unique)
LTARCA01 –LTARCA21	Droits tarifaires canadiens (divers coefficients tarifaires sectoriels)
DUM01 - DUM21	Variables nominales pour les 21 secteurs du Système harmonisé
AR(1)	Coefficient d'autorégression

TABLEAU B-4

EXPORTATIONS DU CANADA VERS L'UE (COEFFICIENT DU TARIF UNIQUE)

Variable dépendante : LEXPORTS
Méthode : moindres carrés
Échantillon (rajusté) : 2→3780
Observations incluses : 3 525
Observations exclues : 254 après rajustement des valeurs terminales
Convergence obtenue après 7 itérations

Variable	Coefficient	Erreur type	Score *t*	Prob.
LPNGDPC	0,476444	0,049860	9,555550	0,0000
LPRODPOP	1,148637	0,026563	43,24136	0,0000
LADIS	-4,459989	0,375435	-11,87954	0,0000
LTARIFEU	-3,356853	1,400162	-2,397475	0,0166
DUM01	37,65053	3,474896	10,83501	0,0000
DUM02	37,48004	3,473556	10,79011	0,0000
DUM03	33,03127	3,469482	9,520521	0,0000
DUM04	36,58400	3,470608	10,54109	0,0000
DUM05	37,80696	3,468937	10,89871	0,0000
DUM06	37,07440	3,468917	10,68760	0,0000
DUM07	36,31113	3,468706	10,46821	0,0000
DUM08	34,89148	3,470694	10,05317	0,0000
DUM09	37,37873	3,469988	10,77200	0,0000
DUM10	38,44912	3,468346	11,08572	0,0000
DUM11	36,19705	3,471062	10,42823	0,0000
DUM12	33,41253	3,474331	9,616968	0,0000
DUM13	35,02808	3,469379	10,09635	0,0000
DUM14	34,13654	3,474429	9,825079	0,0000
DUM15	37,62048	3,468451	10,84648	0,0000
DUM16	38,79270	3,468276	11,18501	0,0000
DUM17	38,02350	3,468511	10,96249	0,0000
DUM18	36,81078	3,468296	10,61351	0,0000
DUM19	33,12105	3,470178	9,544483	0,0000
DUM20	35,76037	3,469163	10,30807	0,0000
DUM21	36,55338	3,470168	10,53360	0,0000
AR(1)	0,717112	0,011903	60,24814	0,0000

R^2	0,854464	Moyenne de la var. dép.	15,63597
R^2 rajusté	0,853425	Écart type de la var. dép.	2,462834
Erreur type de régression	0,942900	Critère d'info d'Akaike	2,727635
Somme des carrés des rés.	3110,822	Critère de Schwarz	2,773127
Log. du rapport de vrais.	-4781,457	Stat. de Durbin-Watson	2,047564
Inverse des racines d'AR	0,72		

TABLEAU B-5

IMPORTATIONS AU CANADA EN PROVENANCE DE L'UE (COEFFICIENT DU TARIF UNIQUE)

Variable dépendante : LIMPTS
Méthode : moindres carrés
Échantillon (rajusté) : 2→3780
Observations incluses : 3 591
Observations exclues : 188 après rajustement des valeurs terminales
Convergence obtenue après 7 itérations

Variable	Coefficient	Erreur type	Score *t*	Prob.
LPNGDPC	0,562464	0,061765	9,106464	0,0000
LPRODPOP	1,189144	0,028619	41,55066	0,0000
LADIS	-2,799948	0,380541	-7,357815	0,0000
LTARIFCA	-5,465837	0,536937	-10,17966	0,0000
LTARIFUS	8,582847	1,301928	6,592413	0,0000
DUM01	20,11560	3,663203	5,491260	0,0000
DUM02	19,92979	3,668151	5,433200	0,0000
DUM03	19,03924	3,678158	5,176297	0,0000
DUM04	22,98784	3,684465	6,239127	0,0000
DUM05	21,06443	3,662635	5,751168	0,0000
DUM06	22,26568	3,664999	6,075222	0,0000
DUM07	21,57351	3,669872	5,878546	0,0000
DUM08	20,09189	3,669096	5,475978	0,0000
DUM09	19,01036	3,665308	5,186566	0,0000
DUM10	21,24041	3,663553	5,797762	0,0000
DUM11	21,88347	3,683809	5,940447	0,0000
DUM12	20,07837	3,697392	5,430413	0,0000
DUM13	21,22631	3,668460	5,786165	0,0000
DUM14	19,53097	3,663904	5,330647	0,0000
DUM15	22,65941	3,666400	6,180288	0,0000
DUM16	23,66874	3,663340	6,460971	0,0000
DUM17	21,83908	3,660303	5,966468	0,0000
DUM18	21,56255	3,663302	5,886097	0,0000
DUM19	18,75839	3,668266	5,113695	0,0000
DUM20	21,37749	3,675423	5,816334	0,0000
DUM21	20,70350	3,668821	5,643095	0,0000
AR(1)	0,759490	0,010249	74,10116	0,0000

R^2	0,850340	Moyenne de la var. dép.	16,06355
R^2 rajusté	0,849248	Écart type de la var. dép.	2,391943
Erreur type de régression	0,928714	Critère d'info d'Akaike	2,697459
Somme des carrés des rés.	3073,984	Critère de Schwarz	2,743971
Log. du rapport de vrais.	-4816,287	Stat. de Durbin-Watson	2,133490
Inverse des racines d'AR	0,76		

TABLEAU B-6

EXPORTATIONS DU CANADA VERS L'UE
(DIVERS COEFFICIENTS DE DROITS TARIFAIRES)

Variable dépendante : LEXPORTS
Méthode : moindres carrés
Échantillon (rajusté) : 2→3780
Observations incluses : 3 525
Observations exclues : 254 après rajustement des valeurs terminales
Convergence obtenue après 9 itérations

Variable	Coefficient	Erreur type	Score *t*	Prob.
LPNGDPC	0,661896	0,071692	9,232429	0,0000
LPRODPOP	1,164568	0,026561	43,84559	0,0000
LADIS	-4,308959	0,375770	-11,46702	0,0000
LTAREU01	-8,901803	2,422962	-3,673934	0,0002
LTAREU02	1,498557	2,288255	0,654891	0,5126
LTAREU03	-4,093348	5,187171	-0,789129	0,4301
LTAREU04	-0,372198	24,11907	-0,015432	0,9877
LTAREU05	193,6184	34,04396	5,687304	0,0000
LTAREU06	22,84147	15,71849	1,453159	0,1463
LTAREU07	27,42051	16,86041	1,626325	0,1040
LTAREU08	-165,8518	26,97000	-6,149490	0,0000
LTAREU09	57,24871	44,76664	1,278825	0,2010
LTAREU10	10,81690	29,17205	0,370797	0,7108
LTAREU11	-21,23109	10,12047	-2,097836	0,0360
LTAREU12	-41,66591	18,24100	-2,284190	0,0224
LTAREU13	-2,363924	9,965082	-0,237221	0,8125
LTAREU14	359,5100	84,44184	4,257487	0,0000
LTAREU15	-54,50928	34,03360	-1,601632	0,1093
LTAREU16	2,340118	7,230716	0,323636	0,7462
LTAREU17	2,266100	30,94397	0,073232	0,9416
LTAREU18	5,067658	7,100833	0,713671	0,4755
LTAREU19	-15,32942	11,36801	-1,348470	0,1776
LTAREU20	-20,40325	8,659631	-2,356135	0,0185
DUM01	33,53386	3,725199	9,001896	0,0000
DUM02	31,70382	3,731124	8,497122	0,0000
DUM03	27,94312	3,749768	7,451960	0,0000
DUM04	31,14552	4,736184	6,576078	0,0000
DUM05	31,07699	3,811932	8,152555	0,0000
DUM06	30,73542	3,935347	7,810091	0,0000
DUM07	29,15958	4,091784	7,126374	0,0000
DUM08	35,00281	3,755911	9,319394	0,0000
DUM09	31,04850	3,949554	7,861268	0,0000
DUM10	32,92535	3,854641	8,541742	0,0000
DUM11	32,67615	3,740855	8,734941	0,0000
DUM12	32,03151	4,368706	7,332034	0,0000
DUM13	29,90325	3,910898	7,646134	0,0000
DUM14	27,68257	3,800833	7,283291	0,0000
DUM15	34,06125	3,759596	9,059817	0,0000
DUM16	33,42759	3,817649	8,756066	0,0000
DUM17	32,54858	4,474098	7,274892	0,0000
DUM18	31,30987	3,819975	8,196353	0,0000
DUM19	28,42583	3,838275	7,405886	0,0000
DUM20	31,45379	3,844651	8,181181	0,0000
DUM21	31,45932	3,760534	8,365654	0,0000
AR(1)	0,720685	0,011879	60,66929	0,0000

R^2	0,859203	Moyenne de la var. dép.	15,63597
R^2 rajusté	0,857422	Écart type de la var. dép.	2,462834
Erreur type de régression	0,929953	Critère d'info d'Akaike	2,705317
Somme des carrés des rés.	3009,545	Critère de Schwarz	2,784053
Log. du rapport de vrais.	-4723,122	Stat. de Durbin-Watson	2,060341
Inverse des racines d'AR	0,72		

TABLEAU B-7

IMPORTATIONS AU CANADA EN PROVENANCE DE L'UE (DIVERS COEFFICIENTS DE DROITS TARIFAIRES)

Variable dépendante : LIMPTS
Méthode : moindres carrés
Échantillon (rajusté) : 2→3780
Observations incluses : 3 591
Observations exclues : 188 après rajustement des valeurs terminales
Convergence obtenue après 10 itérations

Variable	Coefficient	Erreur type	Score *t*	Prob.
LPNGDPC	0,385326	0,061120	6,304387	0,0000
LPRODPOP	1,174536	0,027362	42,92518	0,0000
LADIS	-2,545981	0,365253	-6,970464	0,0000
LTARCA01	1,148540	6,152423	0,186681	0,8519
LTARCA02	-4,716075	2,866952	-1,644979	0,1001
LTARCA03	-6,198890	2,429705	-2,551294	0,0108
LTARCA04	-0,859483	0,647525	-1,327336	0,1845
LTARCA05	-45,09589	3,248833	-13,88064	0,0000
LTARCA06	-5,281463	2,979614	-1,772532	0,0764
LTARCA07	-10,74232	3,741469	-2,871151	0,0041
LTARCA08	0,948941	3,221284	0,294585	0,7683
LTARCA09	-16,94710	3,698895	-4,581665	0,0000
LTARCA10	15,94606	5,398557	2,953762	0,0032
LTARCA11	-0,468671	2,974271	-0,157575	0,8748
LTARCA12	1,982499	2,727562	0,726839	0,4674
LTARCA13	-3,308303	3,131889	-1,056328	0,2909
LTARCA14	-23,56953	2,487460	-9,475341	0,0000
LTARCA15	-2,107043	5,216868	-0,403890	0,6863
LTARCA16	-19,86018	6,049455	-3,282970	0,0010
LTARCA17	-19,73015	3,181521	-6,201483	0,0000
LTARCA18	-39,63108	3,707919	-10,68823	0,0000
LTARCA19	-36,55939	3,315045	-11,02832	0,0000
LTARCA20	-1,147031	2,719492	-0,421782	0,6732
LTARCA21	-7,740061	2,840364	-2,725024	0,0065
LTARIFUS	4,871210	1,391593	3,500456	0,0005
DUM01	21,64197	3,539554	6,114322	0,0000
DUM02	21,49181	3,545638	6,061480	0,0000
DUM03	20,72429	3,553684	5,831777	0,0000
DUM04	23,80624	3,559421	6,688233	0,0000
DUM05	23,11825	3,537071	6,535987	0,0000
DUM06	23,89373	3,543284	6,743384	0,0000
DUM07	23,62139	3,549600	6,654663	0,0000
DUM08	21,37993	3,552590	6,018126	0,0000
DUM09	21,11937	3,553256	5,943667	0,0000
DUM10	22,32946	3,544204	6,300275	0,0000
DUM11	22,96169	3,533263	6,498721	0,0000
DUM12	20,80342	3,561810	5,840688	0,0000
DUM13	22,66376	3,564340	6,358473	0,0000
DUM14	22,09373	3,535229	6,249588	0,0000
DUM15	24,18063	3,560038	6,792239	0,0000
DUM16	25,56994	3,545220	7,212513	0,0000
DUM17	23,55695	3,535529	6,662921	0,0000
DUM18	23,6544o	3,538675	6,684553	0,0000
DUM19	21,31161	3,543815	6,013748	0,0000
DUM20	22,77431	3,555599	6,405196	0,0000
DUM21	22,36184	3,546075	6,306082	0,0000
AR(1)	0,774596	0,010140	76,38968	0,0000

R^2	0,868575	Moyenne de la var. dép.	16,06355
R^2 rajuste	0,866869	Écart type de la var. dép.	2,391943
Erreur type de régression	0,872750	Critère d'info d'Akaike	2,578667
Somme des carrés des rés.	2699,440	Critère de Schwarz	2,659634
Log. du rapport de vrais.	-4582,997	Stat. de Durbin-Watson	2,126522
Inverse des racines d'AR	0,77		

Résultats au niveau sectoriel

Les effets au niveau agrégé sont présentés et analysés dans la partie principale du texte. Cependant, les effets globaux dissimulent parfois des changements importants au niveau des composantes, notamment lorsqu'on examine les effets des réductions de droits de douane au niveau sectoriel. Dans la présente section, nous examinons brièvement les exportations du Canada vers l'UE au niveau sectoriel.

Les résultats de régression des exportations au niveau sectoriel sont présentés au tableau B-8. Signalons que la moitié des coefficients tarifaires ont un signe négatif, conformément à nos attentes, ce qui signifie que des réductions supplémentaires des droits de douane de la part de l'UE pourraient hausser les exportations du Canada — notamment pour la plupart des catégories de produits finis et semi-finis, comme les textiles, les chaussures et le cuir, les métaux primaires et leurs produits, ainsi que les articles manufacturés divers. Une autre observation importante est que les coefficients de toutes les variables clés — le produit du niveau du PIB du Canada et de celui de l'Europe, le produit de la population du Canada et de celle de l'Europe, et la distance entre le Canada et les pays européens — ont augmenté.

Ce qui n'a rien d'étonnant, notre méthode uniforme engendre aussi certaines estimations qui révèlent la présence d'un lien positif entre les droits tarifaires de l'UE et les exportations canadiennes. Cette observation n'est pas exclusive à notre étude, comme nous l'avons indiqué brièvement dans la partie principale. Il y a diverses explications possibles à ces observations. Premièrement, il est possible que, pour certains pays et secteurs, l'intensité des échanges ait diminué simultanément à la baisse des taux de droits de douane au cours de la période 1988-1999. Deuxièmement, dans certains secteurs, les droits tarifaires étaient déjà très bas en 1988 et n'ont pas changé sensiblement au cours de la période étudiée. Cela pourrait bien expliquer pourquoi nous avons obtenu des valeurs anormalement élevées pour le secteur des *Produits minéraux* et celui des *Perles, pierres et métaux précieux et semi-précieux*. Enfin, la présence de barrières non tarifaires pourrait aussi avoir influé sur les résultats de régression.

TABLEAU B-8

EXPORTATIONS DU CANADA VERS L'UE, (DIVERS COEFFICIENTS DE DROITS TARIFAIRES)

Variable	Coefficient	Score *t*
Produit du PIB par habitant*	0,662	9,232
Produit de la population*	1,165	43,846
Distance*	-4,309	-11,467
Droits tarifaires de l'UE sur les catégories suivantes :		
Animaux vivants; produits d'origine animale*	-8,902	-3,674
Produits d'origine végétale	– –	– –
Graisses, huiles et cires d'origine animale ou végétale; graisses alimentaires apprêtées, etc.	-4,093	-0,789
Aliments préparés; boissons et spiritueux; tabac et prod. connexes	-0,372	-0,015
Produits minéraux	– –	– –
Produits des industries chimiques et connexes	– –	– –
Plastiques et art. connexes; caoutchouc et art. connexes	– –	– –
Peaux brutes, cuir et fourrures; sellerie, prod. de voyage, etc.*	-165,852	-6,149
Bois et articles en bois; charbon de bois; liège, etc.	– –	– –
Pâte de bois ou de fibre cellulosique; papier et carton, etc.	– –	– –
Textiles et articles de textile*	-21,231	-2,098
Chaussures, casques, parapluies et pièces; plumes traitées, etc.*	-41,666	-2,284
Articles de pierre, de plâtre ou de ciment; produits en céramique, verre et verrerie	-2,364	-0,237
Perles, pierres et métaux précieux et semi-précieux; bijouterie d'imitation; pièces de monnaie	– –	– –
Métaux primaires et articles en métaux primaires**	-54,509	-1,602
Machines et app. mécaniques; matériel électrique; etc.	– –	– –
Véhicules, aéronefs, navires et matériel de transport connexe	– –	– –
Instr. opt., photo., de mesure, de précision, méd. et chir.; horloges, etc.	– –	– –
Armes et munitions; pièces et accessoires connexes**	-15,329	-1,348
Articles manufacturés divers*	-20,403	-2,356

* Significatif au seuil de 95 p. 100
** Significatif au seuil de 80 p. 100

À l'aide des estimations sectorielles qui précèdent, il est possible d'estimer l'effet éventuel d'une élimination des droits tarifaires dans les divers secteurs. Conformément à la pratique habituelle, nous supposons que les secteurs dont le coefficient est positif n'ont pas d'incidence sur les exportations canadiennes (voir, par exemple, Létourneau et Lester, 1988). Dans le tableau B-9, les deux colonnes de droite indiquent les effets possibles sur les exportations canadiennes vers l'UE — ces effets sont tirés des données sur les élasticités tarifaires, les taux de droits de douane et les exportations réelles. L'avant-dernière colonne montre l'effet pour l'ensemble des secteurs où les élasticités tarifaires observées sont négatives (coefficients de régression négatifs), tandis que la colonne de droite renferme les mêmes valeurs, mais uniquement pour les secteurs où les coefficients sont significatifs au seuil de 95 p. 100.

TABLEAU B-9

EFFET D'UNE ÉLIMINATION TARIFAIRE SUR LES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS L'UE

Secteur	Coefficient de régression	Taux de droits tarifaires en 1999 (%)	Exportations en 1999 (millions $)	Hausse des export. (millions $, tous les secteurs)	Hausse des export. (millions $, coefficient significatif)
Animaux vivants; produits d'origine animale	-8,9	19,91	389	689	689
Produits d'origine végétale	– –	14,83	855	0	0
Graisses, huiles et cires d'origine animale ou végétale; graisses alimentaires apprêtées, etc.	-4,1	10,04	32	13	0
Aliments préparés; boissons et spiritueux; tabac et produits connexes	-0,4	12,43	334	15	0
Produits minéraux	– –	0,48	1 471	0	0
Produits des industries chimiques et connexes	– –	3,7	842	0	0
Plastiques et articles connexes; caoutchouc et articles connexes	– –	6,23	248	0	0
Peaux brutes, cuir et fourrures; sellerie et produits de voyage, etc.	-165,9	3,48	52	300	300
Bois et articles en bois; charbon de bois; liège, etc.	– –	1,52	702	0	0
Pâte de bois ou de fibre cellulosique; papier et carton, etc.	– –	2,7	2 403	0	0
Textiles et articles de textile	-21,2	10,51	188	419	419
Chaussures, casques, parapluies et pièces; plumes traitées, etc.	-41,7	9,38	19	74	74
Articles de pierre, de plâtre ou de ciment; produits en céramique; verre et verrerie	-2,4	5,26	76	9	0
Perles, pierres et métaux précieux et semi-précieux; bijouterie d'imit.; pièces de monnaie	– –	0,2	52	0	0
Métaux primaires et articles en métaux primaires	-54,5	3,3	1 321	2 376	0
Machines et appareils mécaniques; matériel électrique; etc.	– –	2,24	3 120	0	0
Véhicules, aéronefs, navires et matériel de transport connexe	– –	6,59	2 108	0	0
Instr. optiques, photo., de mesure, de précision, méd. et chirurg.; horloges, etc.	– –	2,52	540	0	0
Armes et munitions; pièces et access. connexes	-15,3	2,77	29	12	0
Articles manufacturés divers	-20,4	3,05	232	144	144
Oeuvres d'art, pièces de collection et antiquités	– –	0	862	0	0
Total		4,28	15 875	4 054	1 628

Ainsi, une élimination complète des droits tarifaires sur les exportations canadiennes vers l'UE entraînerait probablement une hausse de ces dernières variant entre 1,6 milliard de dollars et 4,1 milliards de dollars, soit entre 10,1 et 25,8 p. 100 des 15,9 milliards de dollars d'exportations enregistrées en 1999. La hausse estimative de 2,3 milliards de dollars au niveau agrégé, rapportée au chapitre III, se situe à peu près au milieu de cet intervalle.

Un certain nombre de secteurs apparaissant dans l'avant-dernière colonne ne sont pas reproduits dans la dernière colonne. L'effet d'une suppression des droits de douane européens dans ces secteurs va d'une hausse de 12 millions de dollars des exportations dans le secteur des *Armes et munitions et pièces et accessoires connexes*, à une hausse de 2,4 milliards de dollars des exportations dans le secteur des *Métaux primaires et des articles en métaux primaires*. Dans ces secteurs, les coefficients de régression sont significatifs uniquement au seuil de 80 p. 100, c'est-à-dire qu'il y a environ 20 p. 100 de chance qu'une libéralisation des échanges commerciaux n'ait aucune incidence dans ces secteurs. Ces chiffres représentent une augmentation possible de 2,4 milliards de dollars des exportations canadiennes vers l'UE.

Passons maintenant aux résultats de régression détaillés pour les importations. Le lecteur notera que les signes des coefficients d'estimation des variables *Produit du PIB par habitant*, *Produit de la population*, *Distance* et *Droits tarifaires canadiens applicables aux États-Unis* n'ont pas changé par rapport aux résultats agrégés pour les importations. Cependant, on observe une diminution de l'importance des coefficients des variables *Produit du PIB par habitant* et *Droits tarifaires canadiens applicables aux États-Unis* d'une régression à l'autre. Nos commentaires porteront sur la variable *Droits tarifaires canadiens applicables aux États-Unis*. La baisse de l'importance de cette variable laisse penser qu'au niveau sectoriel, d'autres facteurs sont plus pertinents dans les décisions d'achat. Les relations établies de longue date avec des fournisseurs, la qualité, ainsi que la capacité de respecter des spécifications techniques sont des exemples de facteurs qui pourraient intervenir.

Le tableau B-10 montre que les importations canadiennes pourraient augmenter sensiblement dans le secteur des *Produits minéraux*, celui des *Plastiques et caoutchouc*, celui des *Perles et pierres et métaux précieux et semi-précieux*, celui des *Machines et appareils mécaniques, matériel électrique, etc.* et celui des *Véhicules, aéronefs, navires et matériel de transport connexe*. La majorité des coefficients sectoriels affichent le bon signe (négatif) et sont statistiquement significatifs[6]. Vraisemblablement, cela découle des meilleures données disponibles sur les droits tarifaires canadiens applicables aux importations que celles dont nous disposons du côté des exportations. Il importe de signaler que les résultats ne font ressortir qu'un effet modéré pour la suppression des droits tarifaires sur les produits agricoles. Cela peut probablement s'expliquer par la présence d'importantes barrières non tarifaires dans ces secteurs.

---

[6] Létourneau et Lester (1988) ont estimé des élasticités-prix pour les importations canadiennes beaucoup moins élevées que celles qui ressortent de nos estimations pour les droits tarifaires qui s'appliquent aux produits provenant d'Europe.

TABLEAU B-10

IMPORTATIONS AU CANADA EN PROVENANCE DE L'UE, (DIVERS COEFFICIENTS DE DROITS TARIFAIRES)

Variable	Coefficient	Score *t*
Produit du PIB par habitant*	0,385	6,304
Produit de la population*	1,175	42,925
Distance*	-2,546	-6,970
Droits tarifaires canadiens appliqués aux États-Unis*	4,871	3,500
Droits tarifaires canadiens sur les catégories suivantes :		
Animaux vivants; produits d'origine animale	– –	– –
Produits d'origine végétale**	-4,716	-1,645
Graisses, huiles et cires d'or. anim. ou vég.; graisses aliment. apprêtées, etc.*	-6,199	-2,551
Aliments préparés; boissons et spiritueux; tabac et prod. connexes**	-0,859	-1,327
Produits minéraux*	-45,096	-13,881
Produits des industries chimiques et connexes**	-5,281	-1,773
Plastiques et articles connexes; caoutchouc et articles connexes*	-10,742	-2,871
Peaux brutes, cuir et fourrures; sellerie et produits de voyage, etc.	– –	– –
Bois et articles en bois; charbon de bois; liège, etc.*	-16,947	-4,582
Pâte de bois ou de fibre cellulosique; papier et carton, etc.	– –	– –
Textiles et articles de textile	-0,469	-0,158
Chaussures, casques, parapluies et pièces; plumes traitées, etc.	– –	– –
Art. de pierre, de plâtre ou de ciment; prod. en céramique; verre et verrerie	-3,308	-1,056
Perles, pierres et métaux précieux et semi-précieux; bijouterie d'imitation; pièces de monnaie*	-23,570	-9,475
Métaux primaires et articles en métaux primaires	-2,107	-0,404
Machines et appareils mécaniques; matériel électrique, etc.*	-19,860	-3,283
Véhicules, aéronefs, navires et matériel de transport connexe*	-19,730	-6,201
Instr. optiques, photographiques, de mesure, de précision, médicaux et chirurgicaux; horloges, etc.*	-39,631	-10,688
Armes et munitions; pièces et accessoires connexes*	-36,559	-11,028
Articles manufacturés divers	-1,147	-0,422
Oeuvres d'art, pièces de collection et antiquités*	-7,740	-2,725

* Significatif au seuil de 95 p. 100
** Significatif au seuil de 80 p. 100

Nous pouvons maintenant passer à l'effet d'une élimination des droits tarifaires sur les importations canadiennes dans divers secteurs. Comme dans le cas des exportations, nous supposons que la suppression des droits tarifaires dans les secteurs dont les coefficients sont positifs n'aura aucun impact sur les importations canadiennes. Les deux dernières colonnes du tableau B-11 montrent les hausses possibles des importations canadiennes en provenance de l'UE. Tel que noté précédemment, l'avant-dernière colonne indique l'effet pour l'ensemble des secteurs dans les cas où l'élasticité tarifaire est négative (coefficient de régression négatif), tandis que la dernière colonne reproduit les mêmes valeurs mais uniquement pour les secteurs où le coefficient est significatif au seuil de 95 p. 100.

Une élimination complète des droits de douane entraînerait vraisemblablement une augmentation notable du volume des importations. Avec la suppression des droits tarifaires, l'augmentation des importations canadiennes en provenance de l'UE pourrait varier entre 2,9 et 3,6 milliards de dollars, c'est-à-dire entre 9,0 et 11,2 p. 100 du niveau de 1999. Il est fort possible que ces importations portent sur des produits intermédiaires moins coûteux, ce qui aiderait à améliorer la compétitivité des entreprises canadiennes et à créer des emplois. Encore une fois, les estimations au niveau agrégé correspondent assez bien à l'intervalle des valeurs obtenues au niveau sectoriel.

En termes monétaires, l'effet le plus important d'une élimination des droits tarifaires se ferait sentir dans les deux secteurs responsables d'environ la moitié des importations totales du Canada en provenance de l'UE— les *Machines et appareils mécaniques, matériel électrique, etc.* et les *Véhicules, aéronefs, navires et matériel de transport connexe*. Si les droits tarifaires canadiens dans ces secteurs sont déjà assez bas, les deux secteurs sont néanmoins très sensibles aux variations des droits tarifaires. Les estimations laissent penser qu'une diminution de 1 p. 100 des droits tarifaires dans ces secteurs entraînerait une augmentation d'environ 20 p. 100 des importations de machines et de matériel et d'équipement de transport. Ensemble, ces deux secteurs représentent environ 60 p. 100 de l'incidence totale de notre exercice de suppression des droits tarifaires. En outre, les deux estimations sont significatives.

TABLEAU B-11

EFFET D'UNE ÉLIMINATION TARIFAIRE SUR LES IMPORTATIONS CANADIENNES EN PROVENANCE DE L'UE

Secteur	Coefficient de régression	Taux de droits tarifaires en 1999 (%)	Importations en 1999 (millions $)	Hausse des import. (millions $, tous les secteurs)	Hausse des import. (millions $, coefficient significatif)
Animaux vivants; produits d'origine animale	– –	0,52	280	0	0
Produits d'origine végétale	-4,716	0,83	361	14	0
Graisses, huiles, et cires d'origine animale et végétale; graisses alimentaires apprêtées, etc.	-6,199	0,61	74	3	3
Aliments préparés; boissons et spiritueux; tabac et produits connexes	-0,859	12,54	1 486	160	0
Produits minéraux	-45,096	0,02	2 102	19	19
Produits des industries chimiques et connexes	-5,281	1,33	3 864	271	0
Plastiques et articles connexes; caoutchouc et articles connexes	-10,742	4,42	845	401	401
Peaux brutes, cuir et fourrures; sellerie et produits de voyage, etc.	– –	3,06	248	0	0
Bois et articles en bois; charbon de bois; liège, etc.	-16,947	1,29	121	26	26
Pâte de bois ou de fibre cellulosique; papier et carton, etc.	– –	0,48	836	0	0
Textiles et articles de textile	-0,469	12,04	833	47	0
Chaussures, casques, parapluies et pièces; plumes traitées, etc.	– –	12,63	342	0	0
Articles de pierre, de plâtre et de ciment; produits en céramique; verre et verrerie	-3,308	4,1	593	80	0
Perles, pierres et métaux précieux et semi-précieux; bijouterie d'imitation; pièces de monnaie	-23,57	1,87	232	102	102
Métaux primaires et art. en métaux primaires	-2,107	2,5	2 064	109	0
Machines et appareils mécaniques; matériel électrique; etc.	-19,86	0,43	10 245	875	875
Véhicules, aéronefs, navires et matériel de transport connexe	-19,73	1,24	4 996	1 222	1 222
Instr. optiques, photo., de mesure, de précision, méd. et chirurg.; horloges et montres	-39,631	0,36	1 307	186	186
Armes et munitions; pièces et accessoires connexes	-36,559	1,38	59	30	30
Articles manufacturés divers	-1,147	4,28	547	27	0
Oeuvres d'art, pièces de collection et antiquités	-7,74	0,09	473	3	3
Total			31 908	3 575	2 867

APPENDICE C

ANALYSE D'UNE LIBÉRALISATION DU COMMERCE CANADA-UE À L'AIDE D'UN MODÈLE INFORMATISÉ D'ÉQUILIBRE GÉNÉRAL (IEG)

BREF APERÇU DU MODÈLE IEG

UNE VERSION AGRÉGÉE DU MODÈLE GTAP (GLOBAL TRADE ANALYSIS PROJECT) a été utilisée aux fins de la présente étude. Le modèle GTAP standard est un modèle informatisé d'équilibre général à plusieurs régions qui suppose une concurrence parfaite et des rendements d'échelle constants. Certaines variables macroéconomiques, telles que les taux de change et l'inflation, ne sont pas prises en compte dans le modèle standard. Les échanges bilatéraux sont intégrés sous l'hypothèse d'Armington, qui signifie que des biens semblables provenant de divers pays sont traités comme des biens différents sur le marché intérieur. Parmi les autres caractéristiques distinctives du modèle, il y a le traitement explicite des marges relatives au commerce international et au transport, un secteur bancaire mondial qui offre des services d'intermédiation entre l'épargne et la consommation à l'échelle mondiale, ainsi que le traitement des préférences des ménages privés à l'aide d'une forme fonctionnelle non homothétique de différence constante des élasticités (DCE) (Hertel, 1997).

La figure 1 est une illustration simplifiée de l'activité économique dans le modèle GTAP. Les flèches représentent la direction des flux monétaires. En haut de la figure, on retrouve le ménage régional; celui-ci reçoit le revenu provenant de la vente des facteurs primaires tels que les terrains, la main-d'œuvre et le capital aux entreprises et répartit les dépenses entre trois catégories : le secteur privé, le secteur gouvernemental et l'épargne. Les producteurs combinent les intrants intermédiaires de sources nationales et étrangères pour produire des biens et des services. Leur production est achetée par les autres entreprises, les ménages privés du pays et les gouvernements, et une partie de leur production est exportée vers le reste du monde. Les ménages privés achètent des biens de consommation provenant de sources tant nationales qu'étrangères, comme le fait le gouvernement. L'épargne est une forme particulière de dépense des ménages; elle est accumulée dans une banque mondiale et redistribuée sous forme d'investissements aux producteurs. Le reste du monde est une région qui a la même structure que la région intérieure.

FIGURE 1

STRUCTURE DU MODÈLE GTAP (TIRÉ DE HERTEL, 1997)

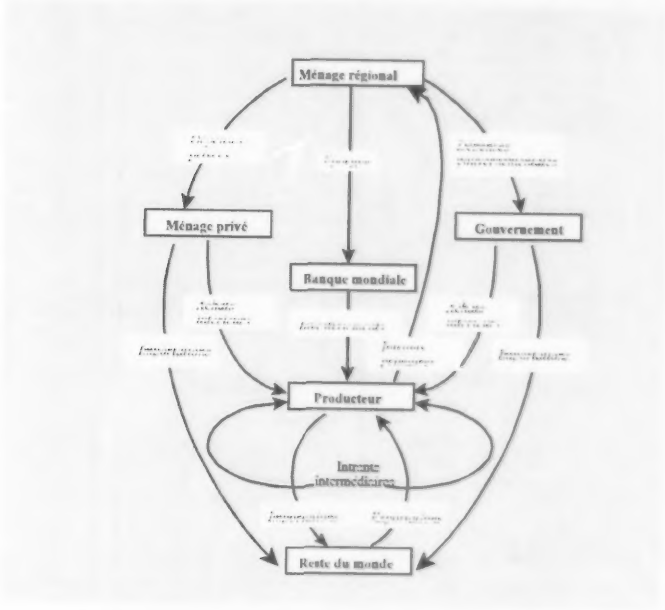
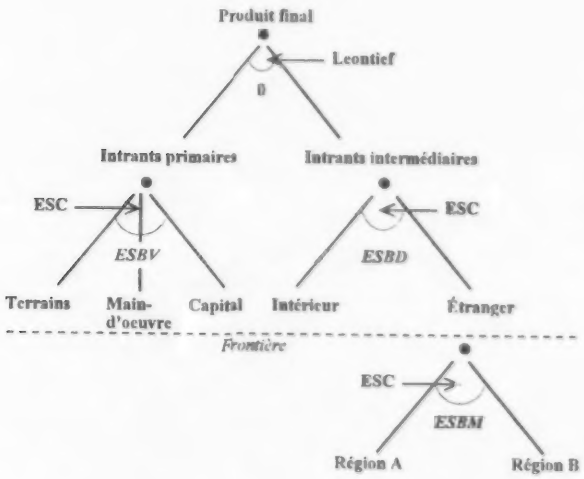


FIGURE 2

STRUCTURE DE PRODUCTION DU MODÈLE GTAP (TIRÉ DE HERTEL, 1997)



La figure 2 est une représentation visuelle de la structure de production des entreprises dans chaque secteur du modèle. Au bas de l'arbre inversé, on retrouve les intrants demandés par les entreprises. Les facteurs de production primaires sont combinés aux intrants intermédiaires sous l'hypothèse d'une élasticité de substitution nulle entre les deux groupes d'intrants. Dans la branche de l'arbre de production correspondant aux intrants primaires, la substitution est régie par une fonction de production à élasticité de substitution constante (ESC). Les valeurs des élasticités de substitution utilisées dans le modèle GTAP sont présentées au tableau C-11. Dans la branche des intrants intermédiaires de l'arbre de production, les intrants intermédiaires importés sont séparables des intrants intermédiaires produits au pays même. Cette séparabilité est aussi régie par une fonction de production ESC. Enfin, les intrants produits à l'étranger peuvent être achetés dans différentes régions du monde, d'où la ligne pointillée entre l'arbre de production des entreprises et le « segment ESC » (la partie de l'arbre sous la ligne pointillée), qui regroupe les intrants étrangers. Les valeurs des élasticités de substitution entre les intrants intermédiaires provenant de sources nationales et de sources étrangères et entre les intrants intermédiaires de sources étrangères sont aussi présentées au tableau C-11.

Le modèle GTAP repose sur une importante base de données renfermant des renseignements détaillés sur le commerce bilatéral, ainsi que sur le transport et les mesures de protection qui caractérisent les rapports économiques entre quelque 45 régions. Les données sur le commerce international sont liées aux tableaux entrées-sorties individuels des divers pays pour rendre compte des liens entre quelque 50 secteurs au sein de chaque région. Les données sont exprimées en millions de dollars US et l'année de référence du modèle est 1995. Cependant, comme nous l'avons souligné et commenté au chapitre IV, nous avons apporté certaines modifications à la base de données pour tenir compte de quelques événements clés survenus depuis 1995 sur le plan des politiques et, plus particulièrement, des mesures mises en œuvre dans le cadre de l'ALENA et de l'Accord de libre-échange Mexique-UE.

Dans le but de cibler l'analyse et de limiter la quantité de résultats à un niveau utile, la base de données a été agrégée en six régions et dix secteurs. Le choix des agrégats régionaux et sectoriels a été déterminé par l'objet de l'étude. Certaines régions du modèle GTAP, comme le Canada, les États-Unis et le Mexique, correspondent à des pays individuels, tandis que d'autres comme l'Union européenne[7], les pays candidats à l'UE[8] (les « candidats ») et le reste du monde (RDM) représentent une agrégation de pays. Il importe aussi de noter qu'en ce qui concerne les pays candidats, la base de données GTAP ne nous permet pas d'inclure dans notre

---

[7] Outre l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, l'Espagne, la Suède et le Royaume-Uni, ce groupe comprend aussi les Îles Anglo-Normandes, la Guyane française, Gibraltar, la Guadeloupe, le Saint-Siège, l'Île de Man, la Martinique, Monaco, la Réunion, Saint-Pierre et Miquelon et San Marino.

[8] Aux fins de la présente étude, les candidats sont la Bulgarie, la République tchèque, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Slovaquie, la Slovénie et la Turquie.

étude tous les pays qui ont demandé leur adhésion en vue de l'élargissement de l'Union européenne[9].

Aux fins de la ventilation sectorielle, nous utilisons une agrégation industrielle à dix secteurs — *Agriculture, Mines, Aliments transformés, Textiles et vêtement, Fer et acier, Machines et matériel, Équipement de transport, Produits chimiques, caoutchouc et plastiques, Autres produits manufacturés* et *Services* — pour examiner les effets généraux d'un accord de libre-échange Canada-UE et les conséquences de l'élargissement de l'UE sur le commerce extérieur du Canada. Notre agrégation sectorielle de la base de données GTAP est présentée au tableau C-9 et les données économiques de base sur les pays et les régions utilisées dans la présente étude sont présentées au tableau C-10.

SCÉNARIOS

Quatre scénarios ont été élaborés pour traiter de divers aspects d'un éventuel accord de libre-échange Canada-UE et d'un élargissement de l'Union européenne. Les scénarios varient selon deux dimensions. Premièrement, il y a la dimension géographique de l'accord de libre-échange. L'UE fait toujours partie de l'ALE modélisé mais ses partenaires varient. Nous examinons deux cas fondamentaux. Le premier suppose que le Canada conclut un ALE avec l'UE à 15 pays. Dans le second cas, les candidats (les 13 pays qui ont demandé leur adhésion à l'UE) deviennent membres de l'Union européenne et le Canada conclut un ALE avec l'UE élargie.

La seconde dimension sous laquelle les scénarios diffèrent est la portée de la libéralisation du commerce dans le secteur agricole. Deux possibilités sont envisagées. Dans le premier cas, il n'y a aucune libéralisation des échanges de produits agricole. Dans ce cas, l'ALE englobe tous les secteurs sauf l'*Agriculture* et les *Aliments transformés* — les parties à l'Accord maintiennent leurs droits tarifaires et leurs subventions sur les produits agricoles et les aliments à leur niveau d'origine. Le second cas envisage une libéralisation complète des échanges dans les secteurs de l'*Agriculture* et des *Aliments transformés*, en plus des huit autres secteurs. Ce cas suppose la suppression de tous les droits tarifaires sur les importations d'aliments et de toutes les taxes et subventions sur les exportations d'aliments. Le lecteur est invité à consulter le chapitre IV où sont décrites les hypothèses relatives à la libéralisation de l'agriculture. Pour les fins de la présentation, les deux dimensions de l'« agriculture » (aucune libéralisation des échanges de produits agricoles et libéralisation complète de ces échanges) sont désignées par les lettres « a » et « b », respectivement.

---

[9] La liste complète des candidats englobe la Bulgarie, la République tchèque, Chypre, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, Malte, la Pologne, la Roumanie, la Slovaquie, la Slovénie et la Turquie.

Sommaire des expériences		
N°	**Pays/région de l'ALE**	**Agriculture**
1a	Canada-UE	Aucune libéralisation des échanges de produits agricoles
1b	Canada-UE	Libéralisation complète des échanges de produits agricoles entre le Canada et l'UE
2a	Canada-UE-candidats	Aucune libéralisation des échanges de produits agricoles entre le Canada, l'UE et les candidats; « marché commun agricole » entre l'UE et les candidats
2b	Canada-UE-candidats	Libéralisation complète des échanges de produits agricoles entre le Canada, l'UE et les candidats; « marché commun agricole » entre l'UE et les candidats

Les scénarios diffèrent selon les chocs appliqués. Deux ensembles de variables de politique donnent lieu à un choc dans le cadre de la présente étude. Ce sont les droits tarifaires sur les importations bilatérales, et les taxes à l'exportation et les subventions sur les produits alimentaires. La modélisation d'un accord de libre-échange suppose la réduction à zéro des taux des droits de douane entre les parties à l'ALE, par rapport à leur niveau actuel, et le maintien des taux des droits de douane à leur niveau initial pour les parties qui ne sont pas partenaires de l'ALE. Par ailleurs, la modélisation d'une libéralisation des échanges de produits agricoles est un peu plus complexe. Elle suppose la suppression de tous les droits de douane sur les importations agricoles, de même que des taxes et des subventions sur les exportations de produits alimentaires.

Résultats du modèle IEG pour le commerce canadien

Les résultats les plus importants du modèle IEG sont présentés et analysés dans la partie principale de l'étude. Dans ce qui suit, on trouvera une analyse sectorielle détaillée des effets des quatre scénarios sur les échanges commerciaux. Nous débutons par un examen des changements dans la composition géographique du commerce international du Canada dans les secteurs de l'*Agriculture* et des *Aliments transformés*. Le montant total des échanges commerciaux du Canada dans les secteurs des produits agricoles et alimentaires ne change pas sensiblement, même avec une libéralisation du commerce des produits agricoles dans le cadre d'un ALE Canada-UE.

En l'absence d'une libéralisation du commerce des produits agricoles, les changements sont très modestes – et pour la plupart négatifs – dans les échanges commerciaux entre le Canada, l'UE et les pays candidats pour les secteurs de l'*Agriculture* et des *Aliments transformés*. Du côté des exportations, on observe des changements significatifs seulement lorsqu'il y a libéralisation complète des échanges de produits agricoles (scénarios 1b et 2b). Ainsi, dans le cas de l'élargissement de l'UE, les exportations du secteur de l'*Agriculture* vers l'UE augmentent d'environ 35 p. 100, tandis que les exportations d'*Aliments transformés* vers l'UE grimpent de 66 p. 100 (scénario 2b). Il n'est pas étonnant de constater une hausse encore plus marquée des exportations d'*Aliments transformés* vers les pays candidats lorsqu'ils deviennent partenaires d'un ALE avec le Canada. Toutefois, il y a une diminution des exportations du secteur de

l'*Agriculture* vers les candidats même lorsque ceux-ci font partie d'un ALE avec le Canada. Cela s'explique par le fait que le Canada est censé supprimer ses subventions à l'exportation dans le cadre d'une libéralisation du commerce des produits agricoles. Pour des raisons semblables, l'UE est aussi censée supprimer ses subventions à l'exportation, et les importations canadiennes de produits du secteur de l'*Agriculture* en provenance de l'UE diminuent d'environ 14 p. 100 dans les scénarios de libéralisation complète du commerce dans ces secteurs. Cependant, les importations d'*Aliments transformés* originaires de l'UE pourraient augmenter de 9 à 10 p. 100. Dans le scénario d'un élargissement de l'UE (scénario 2b), la libéralisation des échanges d'*Aliments transformés* se traduit par une hausse de 55 p. 100 des importations canadiennes en provenance des pays candidats. Les exportations du secteur de l'*Agriculture* et du secteur des *Aliments transformés* vers les États-Unis et le Mexique sont touchées négativement par la conclusion d'un ALE Canada-EU. Cependant, les importations canadiennes de produits du secteur de l'*Agriculture* en provenance de ces pays augmentent modérément.

Dans l'ensemble, les échanges commerciaux du Canada dans le secteur des *Mines* ne changent pratiquement pas à la suite de la conclusion d'un ALE Canada-UE. Du côté des exportations, on observe une baisse modeste, tandis que les importations augmentent légèrement. Nonobstant cette observation, l'une des constatations les plus frappantes qui ressort des quatre scénarios est que les importations canadiennes de produits du secteur des *Mines* en provenance de l'UE grimpent de 31 p. 100 dans l'un ou l'autre des scénarios. Mais les exportations canadiennes vers l'UE demeurent presque inchangées. Une explication possible de ce résultat est que le Canada applique un droit tarifaire de 5,82 p. 100 sur les importations de produits miniers provenant de l'UE, tandis que le droit tarifaire correspondant de l'UE sur les importations en provenance du Canada n'est que de 0,22 p. 100. Par conséquent, lorsque les échanges sont libéralisés et que le Canada et l'UE réduisent tous deux leurs droits de douane à zéro, l'effet sur les importations canadiennes (exportations de l'UE) est beaucoup plus important que l'effet sur les exportations canadiennes (importations de l'UE). Pour cette raison, les produits du secteur des *Mines* originaires des pays candidats deviennent relativement moins concurrentiels sur le marché canadien par rapport aux autres pays de l'UE et le Canada réduit alors ses importations des pays candidats. Le facteur qui vient renforcer cette situation est que les droits de douane canadiens sont peu élevés sur les importations de produits du secteur des *Mines* provenant des pays candidats (1,75 p. 100), ce qui signifie que les avantages d'une élimination tarifaire pour les candidats sont assez limités. Par ailleurs, les exportations canadiennes de produits du secteur des *Mines* vers les pays candidats augmentent de plus de 7 p. 100 dans tous les scénarios lorsque ces pays participent à une libéralisation des échanges commerciaux avec le Canada.

TABLEAU C-1

CROISSANCE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX DU CANADA EN VERTU D'UN ALE CANADA-UE SANS LIBÉRALISATION DU COMMERCE DES PRODUITS AGRICOLES, SCÉNARIO 1A (EN POURCENTAGE)

	Destination des exportations canadiennes						Provenance des importations canadiennes					
Secteur	É.-U.	Mexique	UE	Candidats	RDM	Total	É.-U.	Mexique	UE	Candidats	RDM	Total
Agriculture	-0,42	-0,5	-0,25	-0,33	-0,41	-0,39	0,14	0,10	-0,17	-0,04	0,02	0,09
Mines	-0,18	-0,23	1,20	-0,05	-0,10	-0,07	-2,13	-2,21	31,73	-2,39	-2,31	1,30
Aliments transformés	-0,72	-0,83	-0,52	-0,62	-0,69	-0,70	0,39	0,29	-0,05	0,10	0,19	0,28
Textiles	1,66	1,64	64,88	2,07	1,86	5,61	-10,79	-10,89	153,1	-11,15	-11,03	5,56
Fer et acier	-0,28	-0,33	10,56	-0,05	-0,18	0,61	-2,76	-2,85	34,63	-3,08	-2,97	2,03
Machines et matériel	0,05	0,02	25,35	0,32	0,15	1,98	-1,85	-1,94	24,74	-2,20	-2,08	0,83
Équip. de transport	0,76	0,98	38,63	1,52	1,27	1,59	-1,92	-2,13	62,35	-2,58	-2,35	1,13
Produits chimiques	-0,08	-0,12	14,01	0,12	-0,01	0,55	-2,26	-2,32	22,82	-2,48	-2,41	1,11
Autres prod. manuf.	-0,59	-0,76	10,37	-0,45	-0,57	0,57	-2,10	-2,19	39,3	-2,42	-2,33	1,58
Services	-0,93	-1,03	-0,61	-0,83	-0,89	-0,87	0,57	0,49	0,15	0,31	0,39	0,48
Total	0,02	-0,18	11,24	0,16	-0,32	0,78	-1,99	-2,17	34,27	-4,06	-2,74	1,13

TABLEAU C-2

CROISSANCE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX DU CANADA EN VERTU D'UN ALE CANADA-UE AVEC LIBÉRALISATION DU COMMERCE DES PRODUITS AGRICOLES, SCÉNARIO 1B (EN POURCENTAGE)

	Destination des exportations canadiennes						Provenance des importations canadiennes					
Secteur	É.-U.	Mexique	UE	Candidats	RDM	Total	É.-U.	Mexique	UE	Candidats	RDM	Total
Agriculture	-2,09	-2,26	35,20	-2,19	-2,18	2,42	1,33	1,27	-14,24	1,26	1,26	0,64
Mines	-0,32	-0,36	1,02	-0,23	-0,26	-0,22	-2,15	-2,24	31,74	-2,39	-2,32	1,29
Aliments transformés	-1,26	-1,39	68,06	-1,25	-1,29	3,10	-0,22	-0,33	10,11	-0,44	-0,39	1,35
Textiles	1,35	1,32	64,32	1,73	1,53	5,29	-10,74	-10,87	153,4	-11,07	-10,98	5,63
Fer et acier	-0,50	-0,57	10,25	-0,33	-0,46	0,37	-2,78	-2,88	34,65	-3,07	-2,98	2,02
Machines et matériel	-0,17	-0,22	25,03	0,07	-0,09	1,74	-1,84	-1,95	24,78	-2,17	-2,06	0,85
Équip. de transport	0,50	0,66	38,13	1,16	0,92	1,32	-1,99	-2,22	62,33	-2,77	-2,40	1,06
Produits chimiques	-0,25	-0,3	13,79	-0,08	-0,19	0,38	-2,22	-2,39	22,89	-2,43	-2,37	1,15
Autres prod. manuf.	-1,02	-1,26	9,78	-1,00	-1,08	0,11	-2,00	-2,10	39,51	-2,29	-2,20	1,07
Services	-1,18	-1,27	-0,87	-1,10	-1,15	-1,13	0,69	0,59	0,29	0,45	0,51	0,60
Total	-0,28	-0,70	15,62	-0,29	-0,83	0,79	-1,96	-2,17	34,82	-3,92	-2,66	1,20

Sous la dimension géographique des échanges extérieurs du Canada, d'autres changements intéressants sont observés dans les secteurs manufacturiers (autres que celui des *Aliments transformés*). Le commerce du Canada avec l'étranger s'accroît dans ces secteurs et tant les importations que les exportions enregistrent des gains modérés. En pourcentage, la hausse la plus importante des échanges totaux a lieu dans le secteur des *Textiles* où, d'un côté comme de l'autre, les barrières tarifaires sont actuellement les plus élevées. Si le Canada conclut un accord de libre-échange avec l'UE, ses exportations de *Textiles* vers l'Europe pourraient augmenter d'environ 65 p. 100. Si les pays candidats se joignent au Canada et à l'UE au sein d'un ALE, les exportations canadiennes augmenteraient de 58 p. 100 vers l'UE et de 45 p. 100 vers les pays candidats. Les hausses sont encore plus importantes du côté des importations. Les importations canadiennes de *Textiles* de l'UE augmenteraient d'un multiple de 2,5 et, si les pays candidats devenaient partenaires de l'accord de libre-échange, les importations canadiennes en provenance de ces pays augmenteraient dans une proportion semblable. Les exportations canadiennes de *Textiles* vers les États-Unis et le Mexique augmenteraient aussi de 1 à 2 p. 100, tandis que les importations en provenance de ces pays diminueraient de 10 à 12 p. 100.

Un ALE Canada-UE pourrait aussi avoir un effet positif sur le commerce canadien dans le secteur des *Machines et matériel* et celui de l'*Équipement de transport*. Les exportations canadiennes d'*Équipement de transport* vers l'UE pourraient augmenter de 38 p. 100, tandis que les importations de biens de cette catégorie de l'UE pourraient augmenter de 62 p. 100. De même, les exportations et les importations canadiennes de *Machines et matériel* dans les échanges commerciaux avec l'UE pourraient augmenter de 25 p. 100. Si les pays candidats se joignent au Canada et à l'UE au sein d'un ALE, les exportations canadiennes d'*Équipement de transport* vers ces pays augmenteraient de 31 p. 100, tandis que les exportations canadiennes de *Machines et matériel* vers les pays candidats pourraient augmenter de plus de 40 p. 100. On observe des hausses comparables du côté des importations dans le secteur de l'*Équipement de transport* où, entre autres, les importations canadiennes en provenance des pays candidats affichent une hausse de 66 p. 100. Les gains sont beaucoup plus modestes du côté des importations de *Machines et matériel* (environ 5 p. 100).

Le commerce Canada-UE augmenterait aussi dans d'autres secteurs manufacturiers à la faveur d'un ALE Canada-UE. Les exportations canadiennes de *Fer et acier*, *Produits chimiques* et *Autres produits manufacturés* vers l'UE montrent des gains de 10 à 14 p. 100, tandis que les importations canadiennes de l'UE s'accroîtraient de 20 à 40 p. 100. Des hausses semblables sont observées dans les échanges du Canada avec les pays candidats lorsque ces derniers font partie d'un ALE Canada-UE élargi.

Un ALE Canada-UE aurait une incidence négative sur les exportations manufacturières des États-Unis. L'UE est en concurrence avec les États-Unis sur le marché canadien pour ces produits. Les importations canadiennes des États-Unis diminueraient en moyenne de 2 p. 100 dans le cadre de nos hypothèses. Même si ce chiffre semble modeste, le volume de commerce ainsi détourné pourrait être important, compte tenu de l'échelle des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis. Les exportations canadiennes aux États-Unis demeureraient essentiellement inchangées après la conclusion d'un accord de libre-échange avec l'UE.

TABLEAU C-3

CROISSANCE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX DU CANADA EN VERTU D'UN ALE CANADA-UE-CANDIDATS SANS LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES DE PRODUITS AGRICOLES, SCÉNARIO 2A (EN POURCENTAGE)

	Destination des exportations canadiennes						Provenance des importations canadiennes					
Secteur	É.-U.	Mexique	UE	Candidats	RDM	Total	É.-U.	Mexique	UE	Candidats	RDM	Total
Agriculture	-0,29	-0,37	-1,68	-35,53	-0,41	-0,76	0,09	0,03	-0,76	-16,29	0,21	0,01
Mines	-0,18	-0,50	1,25	7,50	-0,11	-0,05	-2,12	-2,19	31,16	-0,60	-2,26	1,28
Aliments transformés	-0.65	-0,81	-1,63	19,13	-0,64	-0,62	0,42	0,26	-0,28	-10,78	0,31	0,25
Textiles	2,01	1,80	58,58	45,56	2,02	5,83	-12,54	-12,67	148,8	141,83	-12,68	6,32
Fer et acier	-0,24	-1,08	10,44	10,85	-0,03	0,70	-2,77	-2,79	33,96	14,25	-2,93	2,06
Machines et matériel	0,00	-0,05	25,62	41,77	0,14	2,11	-1,83	-1,94	24,07	5,28	-2,00	0,80
Équip. de transport	0,68	0,96	37,44	31,13	1,28	1,61	-1,88	-2,12	61,07	65,87	-2,21	1,12
Produits chimiques	-0,07	-0,16	14,18	24,78	-0,01	0,61	-2,24	-2,33	22,43	5,35	-2,38	1,09
Autres prod. manuf.	-0,58	-0,78	10,39	21,63	-0,49	0,64	-2,26	-2,38	38,41	66,62	-2,41	1,62
Services	-0,75	-0,98	-0,10	6,29	-0,68	-0,57	0,65	0,53	-0,23	-11,46	0,53	0,42
Total	0,01	-0,24	11,09	17,57	-0,24	0,85	-2,02	-2,21	33,36	37,58	-2,79	1,13

TABLEAU C-4

CROISSANCE DES ÉCHANGES INTERNATIONAUX DU CANADA EN VERTU D'UN ALE CANADA-UE-CANDIDATS AVEC LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES DE PRODUITS AGRICOLES, SCÉNARIO 2B (EN POURCENTAGE)

	Destination des exportations canadiennes						Provenance des importations canadiennes					
Secteur	É.-U.	Mexique	UE	Candidats	RDM	Total	É.-U.	Mexique	UE	Candidats	RDM	Total
Agriculture	-2,01	-2,19	33,19	-14,76	-2,23	2,09	1,32	1,23	-14,71	-19,58	1,49	0,58
Mines	-0,34	-0,64	1,07	7,32	-0,28	-0,21	-2,14	-2,23	31,17	-0,60	-2,27	1,27
Aliments transformés	-1,21	-1,40	66,17	107,61	-1,25	3,52	-0,32	-0,49	9,72	55,39	-0,41	1,42
Textiles	1,69	1,48	58,02	45,06	1,68	5,49	-12,50	-12,66	149,1	142,09	-12,63	6,40
Fer et acier	-0,48	-1,34	10,11	10,53	-0,32	0,44	-2,80	-2,83	33,97	14,27	-2,94	2,04
Machines et matériel	-0,24	-0,30	25,29	41,38	-0,12	1,86	-1,83	-1,95	24,11	5,33	-1,99	0,81
Équip. de transport	0,41	0,62	36,91	30,62	0,92	1,33	-1,96	-2,22	61,05	65,87	-2,26	1,04
Produits chimiques	-0,24	-0,35	13,95	24,51	-0,20	0,43	-2,20	-2,31	22,5	5,42	-2,33	1,13
Autres. prod. manuf.	-1,03	-1,31	9,77	20,93	-1,02	0,16	-2,14	-2,28	38,64	66,89	-2,28	1,74
Services	-1,01	-1,23	-0,38	5,99	-0,96	-0,85	0,77	0,64	-0,09	-11,32	0,67	0,55
Total	-0,30	-0,77	15,39	22,40	-0,77	0,86	-1,99	-2,21	33,90	40,69	-2,72	1,21

ANALYSE DE SENSIBILITÉ

Une analyse de sensibilité de la simulation d'un ALE Canada-UE a été réalisée à l'aide de la fonction d'analyse de sensibilité systématique (ASS) disponible dans la version 5.0 de RunGTAP. La fonction ASS permet de postuler une forme et des paramètres de distribution pour les paramètres choisis. Avec ces renseignements, la fonction ASS sélectionne un échantillon de paramètres à même la distribution, solutionne le modèle à plusieurs reprises et produit des estimations de la moyenne et de l'écart type des variables endogènes.

Nous avons effectué une analyse de sensibilité des paramètres qui définissent les élasticités de substitution entre les biens nationaux et les biens importés dans une structure de production d'Armington. Nous avons choisi d'appliquer la procédure ASS à ces paramètres en raison de leur rôle clé dans le comportement du modèle — ils définissent la sensibilité des variables endogènes telles que les volumes de production et d'échanges commerciaux en fonction des changements qui surviennent dans le niveau de protection tarifaire. Toutefois, contrairement aux volumes de production ou aux flux commerciaux, ces paramètres ne sont pas directement observables et sont difficiles à estimer. Il se peut aussi que les valeurs utilisées dans la simulation de référence soient erronées. Par conséquent, il est important d'évaluer comment les résultats pourraient changer si les élasticités étaient différentes.

Afin d'appliquer la procédure ASS, nous avons supposé que les élasticités de substitution étaient distribuées de façon uniforme, bornées vers le bas au niveau de 50 p. 100 de la valeur de référence de l'élasticité et bornées vers le haut au niveau de 150 p. 100 de la valeur de référence de l'élasticité. À titre d'exemple, la valeur de référence de l'élasticité de substitution dans le secteur de l'*Agriculture* est de 2,44. Nous varions les estimations des paramètres sur l'intervalle borné vers le bas à 1,22 (50 p. 100 de 2,44) et vers le haut à 3,66 (150 p. 100 de 2,44); nous sélectionnons de façon indépendante un échantillon d'estimations de cette élasticité et nous solutionnons le modèle à plusieurs reprises. Pour les résultats présentés ci-dessous, le modèle a été solutionné vingt fois à l'aide de la fonction ASS pour obtenir des estimations de la moyenne et de l'écart type des paramètres endogènes étudiés.

Avec les estimations de la moyenne et de l'écart type, il est possible de construire des intervalles de confiance pour les variables endogènes du modèle. Puisque la forme de la distribution des variables endogènes est inconnue, nous utilisons l'inégalité de Chebyshev pour calculer les intervalles de confiance des valeurs des paramètres. Essentiellement, l'inégalité de Chebyshev établit un lien avec la probabilité qu'une variable aléatoire prenne une valeur particulière à l'intérieur d'un intervalle donné, en fonction du nombre d'écarts types par rapport à la moyenne. À titre d'exemple, selon l'inégalité de Chebyshev, un intervalle de confiance de 90 p. 100 est défini par une valeur de ±3,162 écarts type de part et d'autre de la moyenne. Autrement dit, pour une variable distribuée de façon aléatoire qui a une moyenne de 10 et un écart type de 1, l'intervalle de confiance de 90 p. 100 est de [6,838–13,162].

Les résultats de la procédure d'ASS sont présentés dans les tableaux C-5 à C-8. Dans chaque tableau, la seconde colonne montre la valeur de la variable endogène provenant de la simulation originale. Les deux colonnes suivantes (vers la droite) renferment les valeurs de la moyenne et de l'écart type des distributions des paramètres produites avec la procédure ASS. Les deux dernières colonnes renferment les valeurs limites (supérieure et inférieure) de l'intervalle de confiance de 90 p. 100 pour les estimations des paramètres.

TABLEAU C-5

ANALYSE DE SENSIBILITÉ DES CHANGEMENTS DE BIEN-ÊTRE, PAR PAYS/RÉGION (MILLIONS DE DOLLARS US)

Pays/ région	Simulation GTAP	Valeur moyenne	Écart type	Intervalle de confiance de 90 %	
				Limite inférieure	Limite supérieure
Canada	163	165	56	-11	340
États-Unis	-884	-912	159	-1 414	-410
Mexique	-25	-26	4	-37	-14
UE	-293	-335	251	-1 128	459
Candidats	3 665	3 763	570	1 960	5 566
RDM	-2 770	-2 831	373	-4 010	-1 653

Le tableau C-5 fait voir les résultats de l'analyse de sensibilité des changements de bien-être. On y observe que, pour différentes élasticités, les répercussions sur le bien-être au Canada pourraient dévier de façon significative des résultats rapportés. Néanmoins, nous pouvons conclure avec un degré élevé de confiance que les changements de bien-être seraient positifs. Autrement dit, le Canada profiterait probablement d'un ALE Canada-UE même si les élasticités de substitution entre les intrants nationaux et importés différaient sensiblement des valeurs employées dans notre analyse IEG. Ces résultats indiquent aussi que les répercussions sur le bien-être aux États-Unis, au Mexique et dans le RDM seraient négatives. Enfin, notre analyse de sensibilité montre que les répercussions négatives pour l'UE sur le plan du bien-être pourraient devenir positives si l'on modifiait les hypothèses relatives aux valeurs des élasticités.

Les résultats de l'ASS présentés au tableau C-6 révèlent que la direction des changements sur le plan de la production pourrait différer des résultats de la simulation de référence dans quatre secteurs : les *Textiles*, le *Fer et l'acier*, les *Produits chimiques* et les *Autres produits manufacturés*. Ainsi, dans le secteur des *Textiles*, un ALE Canada-UE pourrait entraîner une baisse de la production de 3,15 p. 100 ou, à l'opposé, se traduire par une augmentation de 0,77 p. 100 si les valeurs des élasticités étaient différentes.

Les tableaux C-7 et C-8 renferment les résultats de notre analyse de sensibilité pour les exportations et les importations canadiennes. Les exportations canadiennes sont notamment vulnérables aux variations des élasticités de substitution entre les biens nationaux et les biens importés. Les exportations de tous les secteurs, sauf ceux de l'*Agriculture*, des *Machines et du matériel* et de l'*Équipement de transport*, pourraient augmenter ou diminuer selon la valeur particulière de l'élasticité employée dans l'analyse IEG. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les variations étaient assez faibles dans les simulations de référence d'un ALE Canada-UE dans la plupart des secteurs, sauf celui des *Textiles*. Par ailleurs, nos résultats pour les importations canadiennes sont plus robustes. Seules les importations du secteur de l'*Agriculture* et, dans une moindre mesure, celles du secteur des *Textiles* pourraient diminuer plutôt qu'augmenter comme il ressortait de la simulation originale.

TABLEAU C-6

ANALYSE DE SENSIBILITÉ DES CHANGEMENTS DE PRODUCTION, PAR SECTEUR, AU CANADA (EN POURCENTAGE)

Secteur	Simulation GTAP	Valeur moyenne	Écart type	Intervalle de confiance de 90 % Limite inférieure	Limite supérieure
Agriculture	-0.27	-0,27	0,06	-0,46	-0,08
Mines	-0,26	-0,25	0,05	-0,42	-0,08
Aliments transformés	-0,19	-0,19	0,06	-0,39	0,00
Textiles	-1,13	-1,19	0,62	-3,15	0,77
Fer et acier	-0,04	-0,04	0,10	-0,37	0,29
Machines et matériel	0,99	0,99	0,27	0,12	1,86
Équip. de transport	1,13	1,12	0,32	0,11	2,14
Produits chimiques	-0,18	-0,19	0,09	-0,48	0,11
Autres produits manuf.	0,07	0,07	0,08	-0,18	0,31
Services	-0,04	-0,04	0,01	-0,08	0,00

TABLEAU C-7

ANALYSE DE SENSIBILITÉ DES CHANGEMENTS DANS LES EXPORTATIONS CANADIENNES, PONDÉRATION FAB (EN POURCENTAGE)

Secteur	Simulation GTAP	Valeur moyenne	Écart type	Intervalle de confiance de 90 % Limite inférieure	Limite supérieure
Agriculture	-0,76	-0,75	0,17	-1,29	-0,20
Mines	-0,05	-0,04	0,09	-0,34	0,26
Aliments transformés	-0,62	-0,63	0,22	-1,31	0,06
Textiles	5,84	6,10	2,45	-1,64	13,85
Fer et acier	0,70	0,71	0,27	-0,15	1,58
Machines et matériel	2,11	2,12	0,66	0,03	4,21
Équip. de transport	1,61	1,61	0,50	0,05	3,18
Produits chimiques	0,61	0,62	0,24	-0,12	1,37
Autres prod. manuf.	0,65	0,65	0,25	-0,13	1,43
Services	-0,33	-0,32	0,15	-0,78	0,14

TABLEAU C-8

ANALYSE DE SENSIBILITÉ DES CHANGEMENTS DANS LES IMPORTATIONS CANADIENNES, PONDÉRATION CAF (EN POURCENTAGE)

Secteur	Simulation GTAP*	Valeur moyenne	Écart type	Intervalle de confiance de 90 % Limite inférieure	Limite supérieure
Agriculture	0,01	0,00	0,04	-0,13	0,14
Mines	1,27	1,28	0,39	0,05	2,50
Aliments transformés	0,25	0,25	0,09	-0,03	0,53
Textiles	5,58	5,80	2,16	-1,04	12,64
Fer et acier	2,12	2,13	0,56	0,35	3,92
Machines et matériel	0,80	0,81	0,18	0,23	1,39
Équip. de transport	1,14	1,15	0,34	0,09	2,22
Produits chimiques	1,12	1,13	0,30	0,18	2,07
Autres prod. manuf.	1,57	1,59	0,47	0,11	3,06
Services	0,42	0,41	0,11	0,05	0,78

* Les valeurs de la simulation GTAP diffèrent des changements rapportés précédemment pour les importations canadiennes. Précédemment, nous avons utilisé les exportations étrangères au Canada au niveau agrégé en fonction d'une pondération FAB pour représenter les valeurs des importations canadiennes.

AUTRES COMMENTAIRES AU SUJET DE L'ANALYSE À L'AIDE DU MODÈLE IEG

Le cadre de modélisation et la base de données GTAP comportent certaines limitations qu'il importe de garder à l'esprit au moment d'interpréter les résultats. Le modèle GTAP est utilisé pour simuler les effets de l'élimination des barrières tarifaires et des subventions à l'exportation dans le cadre d'un accord de libre-échange Canada-UE. Les résultats correspondent à ce que les économistes appellent un cadre de *statique comparative;* ils donnent une indication de la situation des régions concernées et des flux commerciaux dans l'hypothèse où, par exemple, l'ALE entre le Canada et l'UE aurait été en place en 1995 (Dee et Hanslow, 2000), plutôt que de montrer les changements qui seraient probablement survenus dans l'économie entre 1995 et aujourd'hui suite à la conclusion d'un ALE Canada-UE ou d'un élargissement de l'UE.

De fait, de nombreux changements dans les variables de politique et les indicateurs économiques se sont déjà produits. À titre d'exemple, les tableaux entrées-sorties du modèle GTAP pour les pays d'Europe de l'Est reposent sur des données de la Banque mondiale pour 1989, soit avant leur transition d'une économie centralisée à une économie de marché. Il ne fait aucun doute que la structure des économies d'Europe de l'Est a profondément changé durant cette période. En outre, depuis 1995, la plupart des pays d'Europe de l'Est ont conclu des accords préférentiels avec l'UE qui ont fortement abaissé les droits de douane qui s'appliquent à leurs exportations vers l'UE. Ces événements ne sont pas pris en compte dans le modèle.

Enfin, l'hypothèse d'Armington, qui attribue aux importations concurrentes la même élasticité de substitution (ce qui signifie qu'elles sont parfaitement interchangeables), pourrait ne pas se vérifier rigoureusement. À première vue, si des importations concurrentes sont des substituts imparfaits des biens produits sur le marché intérieur, il serait logique qu'elles soient des substituts imparfaits les unes par rapport aux autres. Mais bien que cette hypothèse puisse changer les résultats pour une paire de pays, elle ne devrait pas modifier les résultats globaux.

TABLEAUX DE DONNÉES SUPPLÉMENTAIRES

TABLEAU C-9

AGRÉGATION SECTORIELLE

ALE Canada-UE	Base de données 4 du GTAP
Agriculture	Riz; blé; céréales et grains; légumes, fruits et noix; oléagineux; canne à sucre et betterave à sucre; fibres végétales; plantes cultivées; bovins, moutons et chèvres, chevaux; produits d'origine animale; lait cru; laine et cocons de ver à soie; produits de la forêt; pêche; produits de la viande de bovin, de mouton, de chèvre et de cheval.
Mines	Charbon; pétrole; gaz; minéraux; produits du pétrole et du charbon; produits minéraux.
Aliments transformés	Huiles et graisses végétales; produits laitiers; riz transformé; sucre; produits alimentaires; boissons et produits du tabac.
Textiles	Textiles; vêtement.
Fer et acier	Métaux ferreux; métaux; produits métalliques.
Machines et matériel	Matériel électronique; machines et matériel.
Équip. de transport	Véhicules automobiles et pièces; matériel de transport.
Produits chimiques, caoutchouc et plastiques	Produits chimiques et produits en caoutchouc ou en plastique.
Autres produits manufacturés	Produits en cuir; produits en bois; produits en papier, édition; produits manufacturés.
Services	Électricité; fabrication et distribution du gaz; eau; construction; commerce, transport; services financiers, commerciaux et récréatifs; administration publique et défense, éducation, santé; logement.

TABLEAU C-10

PIB, EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS PAR RÉGION (EN MILLIONS DE DOLLARS US)

Pays/région	PIB	Exportations	Importations
Canada	574 189	204 074	180 193
États-Unis	7 121 382	751 969	882 628
Mexique	280 676	88 259	72 064
UE	8 213 820	2 337 643	2 298 618
Candidats	465 197	151 420	158 413
RDM	11 657 804	2 359 439	2 300 888

TABLEAU C-11

ÉLASTICITÉS DE SUBSTITUTION EMPLOYÉES DANS LE MODÈLE GTAP (AGRÉGATION À 10 SECTEURS)

Secteur	Élasticité de substitution entre les biens nationaux et les biens importés dans une structure d'Armington (*ESBD*)	Élasticité de substitution entre le capital, la main-d'œuvre et les terrains dans la production de valeur ajoutée (*ESBV*)	Élasticité de substitution entre les importations de sources différentes dans une structure d'Armington (*ESBM*)
Agriculture	2,44	0,26	4,60
Mines	2,51	0,63	5,30
Aliments transformés	2,40	1,12	4,72
Textiles	3,15	1,26	6,59
Fer et acier	2,80	1,26	5,60
Machines et matériel	2,80	1,26	5,60
Équipement de transport	5,20	1,26	10,40
Produits chimiques, caoutchouc et plastiques	1,90	1,26	3,80
Autres prod. manufacturés	2,48	1,26	5,57
Services	1,95	1,40	3,81

Pays/région	Canada	É.-U.	Mexique	UE	Candidats	RDM
Aliments	6,5	6,5	18,3	7,3	20,9	12,8
Autres produits primaires	3,6	1,6	4,9	0,7	3,6	2,4
Produits manufacturés	21,1	24,4	25,5	22,2	29,7	29,2
Services	68,9	67,5	51,2	69,8	45,8	55,6

APPENDICE D

DONNÉES SUR LE COMMERCE, LES DROITS DE DOUANE ET L'INVESTISSEMENT

TABLEAU D-1

STATISTIQUES SOMMAIRES SUR LE COMMERCE ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE, 1990-1999 (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportations										
Produits agricoles	1 689,7	1 496,9	1 428,4	1 101,6	1 273,8	1 551,8	1 743,0	1 828,8	1 706,8	2 361,0
Autres produits primaires	1 295,2	1 150,6	1 263,2	1 351,0	1 775,4	2 140,4	1 782,1	1 857,4	1 907,8	1 649,2
Biens manufacturés	9 572,8	9 377,2	9 253,1	8 774,7	9 230,0	12 557,1	11 976,2	11 145,6	11 779,0	12 019,1
Ensemble des biens	12 557,8	12 024,7	11 944,8	11 227,3	12 279,2	16 249,4	15 501,3	14 831,8	15 393,6	16 029,3
Services	3 828,0	3 931,0	4 155,0	4 517,0	5 560,0	6 164,0	6 724,0	7 236,0	7 890,0	8 061,0
Total des biens et services	16 385,8	15 955,7	16 099,8	15 744,3	17 839,2	22 413,4	22 225,3	22 067,8	23 283,6	24 090,3
Importations										
Produits agricoles	2 052,5	1 626,9	1 348,8	1 475,7	1 482,3	1 549,7	1 743,6	1 899,6	934,2	1 650,6
Autres produits primaires	1 264,9	1 210,6	1 279,4	1 334,8	1 542,2	1 617,1	1 689,0	1 824,8	2 044,0	2 211,3
Biens manufacturés	13 555,1	12 749,2	12 765,6	13 090,4	16 281,8	19 084,5	18 929,0	22 810,1	24 928,2	27 525,4
Ensemble des biens	16 872,6	15 586,8	15 393,8	15 900,9	19 306,3	22 251,4	22 361,6	26 534,5	27 906,4	31 387,3
Services	5 937,0	5 621,0	5 990,0	7 038,0	7 817,0	8 046,0	7 923,0	8 729,0	9 378,0	9 511,0
Total des biens et services	22 809,6	21 207,8	21 383,8	22 938,9	27 123,3	30 297,4	30 284,6	35 263,5	37 284,4	40 898,3
Solde commercial										
Produits agricoles	-362,9	-130,0	79,6	-374,1	-208,6	2,1	-0,7	-70,8	772,6	710,4
Autres produits primaires	30,3	-60,0	-16,2	16,2	233,2	523,3	93,1	32,6	-136,2	-562,1
Biens manufacturés	-3 982,3	-3 372,1	-3 512,5	-4 315,8	-7 051,9	-6 527,4	-6 952,8	-11 664,5	-13 149,1	-15 506,3
Ensemble des biens	-4 314,8	-3 562,1	-3 449,1	-4 673,7	-7 027,2	-6 002,0	-6 860,4	-11 702,7	-12 512,8	-15 358,0
Services	-2 109,0	-1 690,0	-1 835,0	-2 521,0	-2 257,0	-1 882,0	-1 199,0	-1 493,0	-1 488,0	-1 450,0
Total des biens et services	-6 423,8	-5 252,1	-5 284,1	-7 194,7	-9 284,2	-7 884,0	-8 059,4	-13 195,7	-14 000,8	-16 808,0
Commerce bilatéral										
Biens	29 430,3	27 611,4	27 338,6	27 128,2	31 585,5	38 500,8	37 862,9	41 366,3	43 300,0	47 416,6
Services	9 765,0	9 552,0	10 145,0	11 555,0	13 377,0	14 210,0	14 647,0	15 965,0	17 268,0	17 572,0
Total des biens et services	39 195,3	37 163,4	37 483,6	38 683,2	44 962,5	52 710,8	52 509,9	57 331,3	60 568,0	64 988,6

Source : Statistique Canada

TABLEAU D-2

PART TOTALE ET PART DES PAYS AUTRES QUE LES ÉTATS-UNIS, COMMERCE ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE, 1990-1999 (EN POURCENTAGE)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Part des exportations détenue par l'UE										
Autres produits primaires	10,00	8,90	7,90	5,80	6,10	6,60	6,50	6,40	6,60	7,50
Produits agricoles	9,60	8,40	7,90	8,40	9,60	10,30	7,60	7,20	7,30	6,40
Biens manufacturés	8,60	8,70	7,70	6,10	5,30	6,20	5,70	4,90	4,80	4,40
Total des biens allant vers l'UE-15	8,90	8,67	7,73	6,31	5,76	6,55	5,93	5,27	5,18	4,86
Part des importations détenue par l'UE										
Autres produits primaires	26,20	24,00	18,80	19,00	18,10	18,10	17,0	15,40	8,70	15,30
Produits agricoles	14,20	13,30	13,00	12,00	12,00	11,90	11,80	11,40	11,60	12,30
Biens manufacturés	11,80	11,10	10,20	9,00	9,30	9,80	9,50	9,70	9,50	9,70
Total des biens venant de l'UE-15	12,86	11,94	10,79	9,70	9,85	10,23	10,01	10,07	9,63	10,08
Part des exportations allant ailleurs qu'aux États-Unis détenue par l'UE										
Autres produits primaires	26,40	26,10	28,60	24,50	26,10	25,40	27,60	28,50	30,00	39,10
Produits agricoles	16,80	15,10	14,70	18,80	20,20	20,30	15,70	15,00	17,50	16,90
Biens manufacturés	42,20	41,80	40,30	35,70	32,90	34,00	34,80	32,80	39,00	40,50
Total des biens allant vers l'UE-15	34,16	33,61	32,68	30,97	29,42	30,30	29,80	28,10	32,88	35,25
Part des importations venant d'ailleurs qu'aux États-Unis détenue par l'UE										
Autres produits primaires	33,50	31,30	26,40	25,80	24,40	24,10	22,30	21,1	14,10	21,70
Produits agricoles	32,30	31,30	32,00	30,30	29,10	28,80	28,30	28,1	28,90	30,60
Biens manufacturés	36,80	33,30	31,50	29,70	31,40	31,70	32,30	32,8	32,00	31,70
Total des biens venant de l'UE-15	36,03	32,94	31,02	29,34	30,54	30,79	30,89	31,23	30,50	30,87

Source : Statistique Canada

TABLEAU D-3

EXPORTATIONS VERS L'UNION EUROPÉENNE, PAR SECTEUR, 1990-1999 (EN MILLIONS DE DOLLARS)

Secteur	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Industries de l'agriculture et des services connexes	479,4	409,9	488,6	699,9	1 106,3	1 380,6	1 019,6	1 132,8	1 091,6	860,1
Industries de la pêche et du piégeage	64,1	61,9	66,1	57,7	71,0	81,3	84,6	74,1	90,8	94,1
Industries de l'exploitation forestière	12,4	8,6	6,4	6,3	12,5	18,0	11,8	10,7	14,8	19,6
Industries des mines, carrières et puits de pétrole	1 677,3	1 488,3	1 422,1	1 095,2	1 261,3	1 533,8	1 731,1	1 818,2	1 692,0	2 341,4
CTI 1000 - Industries alimentaires	691,5	589,7	608,9	498,9	510,6	595,9	579,3	576,4	622,6	602,7
CTI 1100 - Industries des boissons	27,0	34,9	31,2	31,3	35,6	36,9	33,6	38,9	49,0	57,4
CTI 1200 - Industries des produits du tabac	33,3	54,3	68,3	63,3	51,9	45,8	65,1	35,2	53,8	34,9
CTI 1500 - Industries des produits en caoutchouc	33,6	33,5	32,4	31,9	38,1	51,5	66,6	58,5	61,0	44,9
CTI 1600 - Industries des produits en plastique	31,2	35,9	38,4	47,9	43,4	77,7	112,5	88,1	101,9	108,5
CTI 1700 - Ind. des produits en cuir et ind. conn.	14,9	13,5	12,8	12,7	11,6	10,3	17,9	17,9	22,4	23,5
CTI 1800 - Industries des textiles primaires	110,4	77,8	60,8	56,6	61,4	78,1	74,4	60,6	60,4	66,7
CTI 1900 - Industries des produits de textile	22,7	23,3	21,2	20,5	23,4	44,3	43,8	47,4	49,9	43,9
CTI 2400 - Industries du vêtement	21,3	28,2	29,8	31,4	45,6	54,2	60,7	61,0	66,2	58,2
CTI 2500 - Industries du bois	1 100,8	895,4	863,0	692,8	811,7	871,8	725,5	860,7	761,2	700,7
CTI 2600 - Industries du meuble et des accessoires	26,7	39,6	36,1	30,9	35,2	43,9	61,7	48,7	70,4	81,7
CTI 2700 - Ind. du papier et des prod. connexes	2 344,3	2 361,6	2 355,5	1 879,0	2 406,8	3 809,9	2 781,7	2 479,9	2 364,8	2 339,0
CTI 2800 - Ind. de l'imprimerie, de l'édition et des activités connexes	39,5	44,9	64,0	67,9	63,6	86,0	83,5	59,8	66,3	75,1
CTI 2900 - Industries des métaux primaires	1 876,0	1 619,4	1 749,0	1 710,5	1 689,9	2 006,6	2 072,7	1 747,9	1 604,7	1 167,4
CTI 3000 - Industries des produits métalliques	227,4	208,0	204,7	236,8	223,9	303,7	344,5	357,0	415,9	370,7
CTI 3100 - Industries des machines	479,5	467,3	442,9	446,9	446,0	593,4	668,8	815,7	959,7	924,4
CTI 3200 - Ind. de l'équipement de transport	990,4	1 156,4	1 245,5	1 576,9	1 092,1	1 691,5	1 839,9	1 320,8	1 956,8	2 478,9
CTI 3300 - Produits électriques et électroniques	1 085,1	1 211,3	1 024,3	961,4	1 174,4	1 501,3	1 566,9	1 621,4	1 682,6	1 905,6
CTI 3500 - Produits minéraux non métalliques	76,9	69,4	74,8	70,3	76,5	93,7	96,5	99,9	98,8	90,0
CTI 3600 - Prod. du charbon et du pétrole raffinés	89,1	213,1	73,0	4,1	26,2	14,7	45,4	4,5	6,5	13,5
CTI 3700 - Produits chimiques	644,3	523,1	478,7	412,8	440,9	628,0	593,6	697,9	748,4	850,4
CTI 3900 - Autres industries manufacturières	358,8	355,5	446,5	483,3	519,4	596,5	719,6	697,9	681,1	675,9
Exportations totales vers l'UE-15	12 557,8	12 024,7	11 944,8	11 227,3	12 279,2	16 249,4	15 501,3	14 831,8	15 393,6	16 029,3

Source : Statistique Canada

TABLEAU D-4

IMPORTATIONS EN PROVENANCE DE L'UNION EUROPÉENNE, PAR SECTEUR, 1990-1999 (EN MILLIONS DE DOLLARS)

Secteur	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Industries de l'agriculture et des serv. connexes	128,6	117,4	121,0	150,6	151,0	159,4	169,7	179,9	209	219,3
Industries de la pêche et du piégeage	9,1	8,4	5,1	6,7	8,5	8,9	8,1	10,0	8,6	6,5
Industries de l'exploitation forestière	1,1	0,7	1,2	0,6	1,4	3,1	0,7	1,4	1,7	0,9
Industries des mines, carrières et puits de pétrole	2 051,5	1 626,2	1 347,6	1 475,1	1 480,9	1 546,6	1 743,0	1 898,3	932,5	1 649,8
CTI 1000 - Industries alimentaires	631,1	638,9	667,0	686,8	835,9	874,5	910,8	980,5	1 050,2	1 083,2
CTI 1100 - Industries des boissons	488,4	438,1	470,7	473,1	537,0	562,1	581,7	636,5	761,2	890,7
CTI 1200 - Industries des produits du tabac	7,8	7,8	15,6	17,6	9,8	12,3	18,6	17,9	15,0	11,6
CTI 1500 - Industries des produits en caoutchouc	135,6	156,3	156,8	173,3	208,3	241,3	215,9	220,4	245,0	278,6
CTI 1600 - Industries des produits en plastique	194,4	179,5	173,1	183,8	220,6	244,7	226,8	232,6	255,1	263,4
CTI 1700 - Ind. des produits en cuir et ind. conn.	444,0	347,9	341,8	345,2	417,6	447,9	424,7	459,5	512,2	492,8
CTI 1800 - Industries des textiles primaires	312,8	261,7	267,9	270,5	325,7	341,3	331,9	364,1	407,7	382,6
CTI 1900 - Industries des produits de textile	125,3	109,1	104,5	113,3	130,7	149,0	127,6	154,7	159,6	163,8
CTI 2400 - Industries du vêtement	404,6	302,4	295,7	290,1	312,6	333,9	297,9	306,9	331,3	303,5
CTI 2500 - Industries du bois	46,2	40,9	44,1	47,7	61,8	55,2	55,7	72,8	99,9	107,4
CTI 2600 - Industries du meuble et des accessoires	206,0	176,9	141,9	115,1	143,6	165,7	154,2	177,3	208,6	231,1
CTI 2700 - Ind. du papier et des prod. connexes	290,9	258,5	261,7	268,3	293,8	352,4	325,0	401,8	490,4	533,6
CTI 2800 - Ind. de l'imprimerie, de l'édition et des activités connexes	256,4	221,9	235,0	248,8	269,8	296,8	271,3	280,5	338,0	324,0
CTI 2900 - Industries des métaux primaires	771,7	659,0	608,1	915,2	1 357,2	1 396,3	1 237,3	1 255,6	1 377,3	1 232,4
CTI 3000 - Ind. des produits métalliques	670,3	650,0	600,6	643,8	784,7	866,1	861,6	955,3	1 161,7	1 183,9
CTI 3100 - Industries des machines	2 653,8	2 211,9	2 148,5	2 368,5	3 085,3	4 039,3	3 864,8	4 907,8	5 345,0	5 840,3
CTI 3200 - Ind. de l'équipement de transport	2 405,3	2 635,3	2 499,6	1 841,4	2 188,7	2 537,3	2 849,2	4 872,5	4 728,5	5 662,0
CTI 3300 - Prod. électriques et électroniques	1 341,5	1 519,7	1 432,5	1 528,4	2 116,9	2 502,0	2 356,2	2 284,0	2 736,6	3 353,6
CTI 3500 - Prod. minéraux non métalliques	447,3	405,6	359,7	365,5	410,7	454,6	446,4	524,3	591,2	596,2
CTI 3600 - Prod. du charbon et du pétrole raffinés	342,8	164,0	315,0	306,8	328,7	213,7	372,9	447,9	271,6	378,9
CTI 3700 - Produits chimiques	1 499,5	1 498,9	1 735,2	1 972,0	2 354,7	2 995,2	3 017,5	3 231,7	3 741,8	4 044,8
CTI 3900 - Autres industries manufacturières	1 006,7	949,9	1 043,9	1 092,8	1 270,3	1 451,8	1 492,0	1 660,3	1 926,5	2 152,4
Importations totales de l'UE-15	16 872,6	15 586,8	15 393,8	15 900,9	19 306,3	22 251,4	22 361,6	26 534,5	27 906,4	31 387,3

Source : Statistique Canada

TABLEAU D-5

SOLDE DU COMMERCE DES MARCHANDISES AVEC L'UNION EUROPÉENNE PAR SECTEUR, 1990-1999 (EN MILLIONS DE DOLLARS)

Secteur	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Industries de l'agriculture et des services	350,8	292,5	367,6	549,3	955,3	1 221,1	849,9	952,9	882,6	640,8
Industries de la pêche et du piégeage	55,0	53,5	61,0	51,0	62,5	72,4	76,4	64,1	82,2	87,6
Industries de l'exploitation forestière	11,3	7,9	5,2	5,7	11,1	14,9	11,2	9,3	13,1	18,7
Industries des mines, carrières et puits de pétrole	-374,2	-137,9	74,4	-379,8	-219,6	-12,8	-11,9	-80,1	759,5	691,6
CTI 1000 - Industries alimentaires	60,5	-49,2	-58,0	-187,9	-325,3	-278,6	-331,6	-404,0	-427,6	-480,5
CTI 1100 - Industries des boissons	-461,4	-403,3	-439,5	-441,8	-501,4	-525,1	-548,1	-597,6	-712,3	-833,3
CTI 1200 - Industries des produits du tabac	25,5	46,5	52,7	45,6	42,1	33,5	46,4	17,3	38,8	23,3
CTI 1500 - Industries des produits en caoutchouc	-102,1	-122,9	-124,4	-141,4	-170,2	-189,8	-149,3	-162,0	-184,0	-233,7
CTI 1600 - Industries des produits en plastique	-163,1	-143,6	-134,7	-135,9	-177,2	-167,0	-114,3	-144,5	-153,2	-154,9
CTI 1700 - Ind. des produits en cuir et ind. connexes	-429,1	-334,3	-329,0	-332,5	-406,0	-437,6	-406,9	-441,6	-489,8	-469,2
CTI 1800 - Industries des textiles primaires	-202,4	-183,9	-207,1	-213,8	-264,4	-263,2	-257,5	-303,5	-347,2	-315,9
CTI 1900 - Industries des produits de textile	-102,6	-85,8	-83,3	-92,9	-107,4	-104,6	-83,8	-107,3	-109,7	-119,9
CTI 2400 - Industries du vêtement	-383,3	-274,1	-265,9	-258,7	-267,0	-279,7	-237,2	-245,9	-265,1	-245,3
CTI 2500 - Industries du bois	1 054,5	854,5	818,9	645,2	749,9	816,6	669,8	787,9	661,3	593,3
CTI 2600 - Industries du meuble et des accessoires	-179,3	-137,3	-105,8	-84,2	-108,4	-121,8	-92,5	-128,6	-138,2	-149,4
CTI 2700 - Ind. du papier et des prod. connexes	2 053,5	2 103,1	2 093,8	1 610,7	2 113,0	3 457,5	2 456,7	2 078,1	1 874,4	1 805,4
CTI 2800 - Ind. de l'imprimerie, de l'édition et des activités connexes	-217,0	-177,0	-171,0	-180,9	-206,3	-210,7	-187,8	-220,8	-271,7	-248,9
CTI 2900 - Industries des métaux primaires	1 104,3	960,4	1 140,9	795,3	332,7	610,2	835,4	492,3	227,3	-65,0
CTI 3000 - Ind. des produits métalliques	-442,9	-442,0	-395,9	-407,0	-560,9	-562,4	-517,1	-598,3	-745,8	-813,3
CTI 3100 - Industries des machines	-2 174,3	-1 744,6	-1 705,6	-1 921,6	-2 639,3	-3 445,9	-3 196,0	-4 092,1	-4 385,2	-4 916,0
CTI 3200 - Ind. de l'équipement de transport	-1 414,9	-1 478,9	-1 254,2	-264,5	-1 096,7	-845,8	-1 009,3	-3 551,8	-2 771,6	-3 183,1
CTI 3300 - Produits électriques et électroniques	-256,4	-308,4	-408,3	-566,9	-942,5	-1 000,8	-789,2	-662,6	-1 054,1	-1 448,0
CTI 3500 - Produits minéraux non métalliques	-370,4	-336,2	-285,0	-295,2	-334,2	-360,9	-349,9	-424,4	-492,4	-506,1
CTI 3600 - Prod. du charbon et du pétrole raffinés	-253,7	49,1	-242,1	-302,7	-302,5	-199,0	-327,4	-443,4	-265,1	-365,4
CTI 3700 - Produits chimiques	-855,2	-975,8	-1 256,5	-1 559,2	-1 913,9	-2 367,3	-2 423,9	-2 533,8	-2 993,4	-3 194,5
CTI 3900 - Autres industries manufacturières	-647,9	-594,4	-597,4	-609,5	-750,9	-855,3	-772,4	-962,4	-1 245,4	-1 476,5
Solde total avec l'UE-15	-4 314,8	-3 562,1	-3 449,1	-4 673,7	-7 027,2	-6 002,0	-6 860,4	-11702,7	-12 512,8	-15 358,0

Source : Statistique Canada

103

TABLEAU D-6

EXPORTATIONS DE MARCHANDISES VERS L'UNION EUROPÉENNE, PAR PAYS, 1990-1999 (EN MILLIONS DE DOLLARS)

Pays	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Royaume-Uni	3 540,1	3 038,5	3 134,0	2 974,8	3 333,9	3 882,9	4 039,9	3 868,6	4 414,0	4 793,6
Allemagne	2 322,7	2 431,8	2 318,6	2 568,3	2 331,9	3 317,2	3 338,0	2 734,6	2 714,5	2 413,5
France	1 304,3	1 424,4	1 453,4	1 316,2	1 392,3	1 976,6	1 751,6	1 669,2	1 684,5	1 886,0
Belgique	1 249,4	1 101,4	1 105,8	1 038,4	1 366,9	1 875,2	1 538,6	1 507,9	1 479,2	1 878,5
Pays-Bas	1 649,2	1 725,4	1 516,8	1 382,5	1 265,9	1 688,1	1 667,6	1 700,8	1 868,4	1 555,8
Italie	1 188,4	1 074,3	1 177,5	968,9	1 323,6	1 839,8	1 372,4	1 540,3	1 532,1	1 444,0
Espagne	387,9	509,0	462,8	384,8	391,0	630,3	523,7	596,5	578,9	630,0
Irlande	139,2	136,4	93,6	97,2	179,6	193,4	231,4	344,8	444,2	409,8
Suède	327,5	234,1	220,4	191,9	249,3	343,8	280,2	399,5	367,3	392,6
Danemark	138,4	129,3	158,5	122,8	110,9	147,2	122,8	182,1	171,6	269,4
Finlande	146,7	88,2	100,9	95,7	141,3	221,5	207,1	251,8	231,2	250,0
Autriche	158,4	115,7	209,0	144,3	273,0	296,5	424,1	300,1	266,2	208,6
Grèce	98,0	70,3	75,2	103,1	84,3	122,8	120,5	121,7	153,9	198,4
Portugal	180,2	153,7	172,1	111,1	100,5	98,9	101,2	106,9	128,2	113,6
Luxembourg	3,7	5,5	9,9	7,2	7,2	10,2	19,1	101,0	137,1	81,5
UE-15	12 834,1	12 238,0	12 208,6	11 507,3	12 551,7	16 644,3	15 738,3	15 425,7	16 171,3	16 525,4

Source : Données en direct sur le commerce d'Industrie Canada

TABLEAU D-7

IMPORTATIONS DE MARCHANDISES DE L'UNION EUROPÉENNE, PAR PAYS, 1990-1999 (EN MILLIONS DE DOLLARS)

Pays	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Royaume-Uni	4 898,3	4 158,3	4 095,0	4 472,5	5 032,7	5 476,1	5 908,1	6 501,5	6 314,0	8 111,6
Allemagne	3 835,0	3 740,7	3 532,3	3 521,9	4 384,4	4 798,7	4 824,0	5 412,1	6 120,5	6 946,7
France	2 448,7	2 672,4	2 689,2	2 275,4	2 513,0	3 124,1	3 402,4	5 137,3	4 875,3	5 311,2
Belgique	539,2	427,4	428,5	501,1	606,3	727,6	818,5	845,7	958,2	931,9
Pays-Bas	719,6	598,5	599,1	666,2	857,9	998,6	926,9	1 058,6	1 164,4	1 223,9
Italie	1 954,3	1 793,8	1 747,7	1 935,6	2 587,8	3 270,7	2 718,6	3 069,5	3 436,6	359,7
Espagne	496,2	461,1	436,5	504,0	636,6	706,1	687,4	786,4	834,3	854,6
Irlande	257,7	352,9	393,6	431,8	466,3	565,2	590,8	786,4	989,3	1 137,7
Suède	893,1	779,4	791,7	857,9	1 128,4	1 303,2	1 201,3	1 315,8	1 368,1	1 488,4
Danemark	249,0	240,2	244,0	232,9	317,1	335,0	354,6	401,1	572,3	616,9
Finlande	360,2	219,7	237,4	254,8	320,3	455,1	417,0	648,5	624,1	593,1
Autriche	406,1	280,4	302,6	351,7	455,9	536,4	607,3	624,8	641,2	646,9
Grèce	71,1	68,8	64,9	58,7	82,9	66,9	68,0	84,5	80,2	96,8
Portugal	171,8	170,8	185,6	179,0	179,7	215,2	176,4	211,9	206,3	200,5
Luxembourg	27,0	20,4	20,4	29,2	33,8	37,9	36,2	46,9	72,0	62,9
UE-15	17 327,4	15 984,9	15 768,6	16 272,8	19 603,0	22 616,7	22 737,5	26 931,0	28 256,5	31 820,1

Source : Données en direct sur le commerce d'Industrie Canada

TABLEAU D-8

SOLDE DU COMMERCE DES MARCHANDISES AVEC L'UNION EUROPÉENNE, PAR PAYS, 1990-1999 (EN MILLIONS DE DOLLARS)

Pays	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Royaume-Uni	-1 358,2	-1 119,8	-961,1	-1 497,7	-1 698,8	-1 593,2	-1 868,2	-2 632,9	-1 900,0	-3 318,0
Allemagne	-1 512,3	-1 308,9	-1 213,7	-953,6	-2 052,5	-1 481,5	-1 486,0	-2 677,5	-3 405,9	-4 533,2
France	-1 144,3	-1 248,0	-1 235,8	-959,2	-1 120,7	-1 147,5	-1 650,9	-3 468,1	-3 190,8	-3 425,2
Belgique	710,2	674,0	677,4	537,3	760,6	1 147,6	720,1	662,2	521,0	946,7
Pays-Bas	929,5	1 126,9	917,7	716,3	408,0	689,5	740,7	642,2	704,1	331,9
Italie	-765,9	-719,5	-570,2	-966,7	-1 264,2	-1 430,9	-1 346,2	-1 529,2	-1 904,4	-2 153,0
Espagne	-108,3	47,8	26,3	-119,1	-245,6	-75,8	-163,7	-189,9	-255,4	-224,5
Irlande	-118,5	-216,5	-300,0	-334,6	-286,8	-371,8	-359,4	-441,6	-545,0	-727,9
Suède	-565,6	-545,3	-571,3	-666,0	-879,1	-959,4	-921,1	-916,3	-1 000,7	-1 095,8
Danemark	-110,5	-110,9	-85,5	-110,1	-206,2	-187,8	-231,8	-219,0	-400,7	-347,5
Finlande	-213,5	-131,5	-136,5	-159,1	-178,9	-233,6	-209,8	-396,8	-393,0	-343,1
Autriche	-247,7	-164,8	-93,6	-207,4	-182,8	-239,8	-183,2	-324,7	-375,0	-438,3
Grèce	26,9	1,5	10,3	44,4	1,4	55,9	52,6	37,2	73,8	101,7
Portugal	8,4	-17,0	-13,6	-67,9	-79,2	-116,3	-75,2	-105,0	-78,1	-86,9
Luxembourg	-23,3	-14,9	-10,5	-22,0	-26,6	-27,6	-17,1	54,1	65,1	18,5
UE-15	-4 493,3	-3 746,8	-3 560,0	-4 765,5	-7 051,4	-5 972,3	-6 999,2	-11 505,3	-12 085,2	-15 294,7

Source : Données en direct sur le commerce d'Industrie Canada

TABLEAU D-9

DROITS TARIFAIRES SUR LES EXPORTATIONS CANADIENNES VERS L'UNION EUROPÉENNE (EN POURCENTAGE)

	Droits tarifaires de l'UE pondérés en fonction des échanges		
	Produits agricoles et agroalimentaires	Autres produits primaires et biens manufacturés non alimentaires	Exportations totales de biens
1988	7,80	3,47	3,96
1989	9,83	3,33	3,96
1990	12,09	3,34	4,20
1991	14,06	3,44	4,41
1992	15,77	3,15	4,70
1993	17,24	3,60	5,17
1994	19,08	3,34	5,53
1995	20,98	3,45	5,67
1996	22,46	3,42	5,50
1997	19,50	3,36	5,23
1998	17,95	2,99	4,69
1999	15,46	3,02	4,28

Source : Calculs des auteurs fondés sur les droits tarifaires pondérés par les échanges; données tirées du CR ROM de l'IBD.

TABLEAU D-10

DROITS TARIFAIRES CANADIENS SUR LES IMPORTATIONS DE L'UNION EUROPÉENNE (EN POURCENTAGE)

	Droits tarifaires canadiens pondérés en fonction des échanges		
	Produits agricoles et agroalimentaires	Autres produits primaires et biens manufacturés non alimentaires	Exportations totales de biens
1988	14,46	4,64	5,25
1989	15,18	4,85	5,59
1990	13,14	4,80	5,41
1991	13,03	4,58	5,23
1992	12,81	4,58	5,26
1993	13,39	4,50	5,25
1994	13,46	4,36	5,07
1995	10,33	3,20	3,70
1996	9,55	2,56	3,07
1997	9,38	2,05	2,54
1998	9,17	1,82	2,35
1999	8,69	1,55	2,04

Source : Calculs des auteurs à partir des données sur le commerce de Statistique Canada

TABLEAU D-11

COMPARAISON DES BARRIÈRES TARIFAIRES ENTRE LE CANADA ET L'UNION EUROPÉENNE, 1999 (EN POURCENTAGE)

Secteur du Système harmonisé	Droits tarifaires de l'UE sur les exportations canadiennes	Droits tarifaires canadiens sur les exportations de l'UE
Animaux vivants; produits d'origine animale	19,91	0,52
Produits d'origine végétale	14,83	0,83
Graisses, huiles, cires et prod. de dissociation d'orig. anim. ou vég.; graisses alimentaires apprêtées	10,04	0,61
Aliments préparés; boissons, spiritueux et vinaigre; tabac, etc.	12,43	12,54
Produits minéraux	0,47	0,02
Produits des industries chimiques et connexes	3,70	1,33
Plastiques et articles connexes; caoutchouc et articles connexes	6,22	4,42
Peaux brutes, cuir et fourrures; sellerie et bourrellerie; produits de voyage, etc.	3,48	3,06
Bois et articles en bois; charbon de bois; liège; prod. en paille, etc.; vannerie	1,52	1,29
Pâte de bois ou de fibre cellulosique; déchets de papier et carton, etc.	2,70	0,48
Textiles et articles de textile	10,51	12,04
Chaussures, casques, parapluies, etc.; plumes traitées; fleurs artificielles; cheveux humains	9,37	12,63
Articles de pierre, de plâtre, de ciment, d'amiante ou de mica; produits en céramique; verre et verrerie	5,26	4,10
Perles nat. ou cultiv., pierres et métaux précieux et semi-précieux; bijouterie d'imit.; pièces de monnaie	0,20	1,88
Métaux primaires et articles en métaux primaires	3,30	2,50
Mach. et app. mécaniques; matériel électrique; app. d'enreg. ou de lecture du son ou de l'image	2,24	0,43
Véhicules, aéronefs, navires et équipement de transport connexe	6,59	1,24
Instr. opt., photo., de cinéma, de mesure, de vérif., de précision, méd. et chir.; horloges et montres	2,52	0,36
Armes et munitions; pièces et accessoires connexes	2,77	1,38
Articles manufacturés divers	3,05	4,28
Oeuvres d'art, pièces de collection et antiquités	0,00	0,09
Moyenne pondérée en fonction des échanges pour 1999	4,28	2,04

Sources : Droits tarifaires de l'UE : calculs des auteurs à partir des données sur les droits tarifaires, pondérés en fonction des échanges, tirées du CD-ROM de l'IBD. Droits tarifaires canadiens : données sur le commerce de Statistique Canada et calculs des auteurs.

TABLEAU D-12

RÉPARTITION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX DU CANADA AVEC L'UNION EUROPÉENNE, PAR PROVINCE (EN POURCENTAGE)

Exportations totales de marchandises du Canada vers l'UE

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Québec	28,3	31,9	29,7	34,2	31,6	28,8	31,8	30,6	31,8	32,5
Ontario	31,8	29,2	31,4	32,1	27,9	28,9	31,6	31,3	32,5	31,6
Colombie-Britannique	20,7	18,4	16,8	13,8	15,9	17,6	12,7	13,6	12,6	11,7
Alberta	2,5	3,3	3,7	4,3	6,3	6,4	6,3	6,4	6,3	5,7
Saskatchewan	1,7	1,5	2,2	3,0	4,9	5,4	3,7	4,5	3,7	3,5
Terre-Neuve	2,8	3,9	3,2	2,9	3,2	2,8	3,1	3,3	3,2	3,4
Nouvelle-Écosse	3,2	3,1	3,6	2,7	2,8	3,0	3,2	2,6	3,0	2,6
Nouveau-Brunswick	4,8	5,1	5,1	3,2	3,3	3,3	3,3	2,5	2,5	2,1
Manitoba	2,0	1,8	2,1	2,5	2,8	2,4	2,3	2,6	2,6	1,8
Île-du-Prince-Édouard	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2
Territoires	1,9	1,5	1,9	1,3	1,1	1,2	1,9	2,5	1,6	4,9

Importations totales du Canada en provenance de l'UE

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Québec	38,8	37,6	36,4	36,7	36,1	37,1	37,7	34,6	34,2	39,1
Ontario	38,0	37,7	39,5	43,2	43,5	41,9	42,8	41,9	43,4	41,6
Colombie-Britannique	5,6	6,8	6,9	5,0	5,8	4,9	5,1	5,0	5,0	4,4
Alberta	2,1	2,3	2,1	2,6	2,9	2,6	2,7	3,1	3,2	3,3
Saskatchewan	0,5	0,9	0,8	0,9	0,9	0,8	1,0	0,7	0,6	0,5
Terre-Neuve	2,5	1,3	0,6	1,3	0,6	2,8	0,8	1,0	0,6	0,9
Nouvelle-Écosse	9,6	8,5	8,6	7,9	8,3	7,4	7,3	7,9	8,4	8,1
Nouveau-Brunswick	1,1	0,5	0,5	0,4	0,6	0,7	0,8	1,0	0,8	0,6
Manitoba	1,7	4,5	4,7	2,1	1,3	1,6	1,9	4,9	3,8	1,4
Île-du-Prince-Édouard	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Territoires	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Source : Données en direct sur le commerce d'Industrie Canada

TABLEAU D-13

INVESTISSEMENT DIRECT DU CANADA À L'ÉTRANGER, PAR PAYS (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	R.-U.	Irlande	Pays-Bas	Allemagne	France	Belg./Lux.	Espagne	Italie	Danemark	Gr. Port. Finl.*	Autriche*	Suède*	Total UE*	Autres Europe*	États-Unis	Monde
1988	8 812	1 181	870	632	1 460	340	414	178	22	194	35	-6	14 103	1 043	51 025	79 763
1989	11 085	1 117	1 024	870	1 770	408	570	226	47	215	28	27	17 332	1 454	56 578	89 851
1990	13 527	1 269	1 481	898	1 745	550	522	382	45	206	8	29	20 625	1 633	60 049	98 402
1991	15 262	1 500	1 643	957	1 719	1 113	421	868	33	251	20	18	23 767	1 558	63 379	109 068
1992	12 271	1 899	1 827	1 020	1 900	1 236	280	610	35	264	40	14	21 342	1 742	64 502	111 691
1993	12 907	2 558	1 901	1 774	1 801	1955	342	785	27	335	107	33	24 385	2 029	67 677	122 427
1994	15 038	4 679	2 132	2 354	1 753	3 177	251	985	48	241	145	35	30 658	2 807	77 987	146 315
1995	16 412	5 925	2 255	2 624	2 516	3 043	211	805	55	422	177	73	34 518	3 062	84 562	161 237
1996	17 825	6 872	1 902	2 446	3 543	2 583	161	768	38	457	201	222	37 018	3 072	93 886	180 616
1997	21 828	7 710	1 966	3 382	3 858	2 725	270	671	30	493	225	828	43 986	3 512	105 683	209 678
1998	22 783	8 180	6 655	4 228	4 020	2 611	265	723	40	482	548	819	51 354	3 862	124 405	246 313
1999	22 885	6 774	6 555	4 084	3 777	2 036	317	716	39	435	508	792	48 918	4 076	134 281	257 408
1988-1999*	159,7	473,6	653,4	546,2	158,7	198,8	-23,4	302,2	77,3				246,9	290,8	163,2	222,7

UE : Royaume-Uni, Irlande, Pays-Bas, Allemagne, France, Belgique, Luxembourg, Espagne, Italie, Danemark, Grèce et Portugal, plus la Finlande, l'Autriche et la Suède après 1995. La Finlande, l'Autriche et la Suède sont incluses dans « Autres Europe » pour la période 1988-1994 et dans l'Union européenne à compter de 1995.

* Augmentation ou diminution nette en pourcentage sur la période.

Sources : Industrie Canada et publication n° 67-202 au Catalogue de Statistique Canada.

TABLEAU D-14

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT AU CANADA, PAR PAYS (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	R.-U.	Irlande	Pays-Bas	Allemagne	France	Belg./Lux.	Espagne	Italie	Danemark	Gr. Port. Finl.*	Autriche*	Suède*	Total UE*	Autres Europe*	États-Unis	Monde
1988	15 696	67	3 103	3 497	2 213	430	37	343	33	24	77	431	25 443	3 225	76 049	114 175
1989	15 556	57	3 988	3 848	3 521	531	31	276	62	28	87	564	27 898	3 900	80 427	122 664
1990	17 185	81	4 276	5 074	3 836	671	39	321	17	24	246	634	31 524	4 020	84 089	130 932
1991	16 224	190	4 043	5 302	4 167	698	52	347	76	33	251	1 098	31 132	4 375	86 396	135 234
1992	16 799	73	4 505	5 012	4 151	786	35	388	77	29	278	1 091	31 855	4 061	88 161	137 918
1993	15 872	11	4 816	5 066	4 365	916	37	401	80	40	309	982	31 604	4 075	90 600	141 493
1994	14 693	79	5 384	4 713	5 326	767	65	277	177	36	287	1 041	31 517	4 762	102 629	154 594
1995	14 097	53	6 276	5 013	5 710	2 664	62	290	184	394	275	857	35 875	4 640	112 948	168 167
1996	14 233	150	7 258	5 236	5 847	3 007	87	308	246	466	269	1 037	38 144	5 479	120 526	180 418
1997	15 375	370	8 260	4 865	5 936	2 618	101	841	268	356	168	1 771	40 929	5 942	132 950	197 884
1998	15 205	648	11 267	5 094	6 260	2 851	87	670	307	630	171	2 045	45 235	6 237	150 194	219 220
1999	14 229	556	10 430	5 809	6 431	3 418	588	713	349	491	169	1 977	45 160	5 094	173 340	239 972
1988-1999*	-9,3	729,9	236,1	66,1	190,6	694,9	1 489	107,9	957,6				77,5	58,0	127,9	110,2

UE : Royaume-Uni, Irlande, Pays-Bas, Allemagne, France, Belgique, Luxembourg, Espagne, Italie, Danemark, Grèce et Portugal, plus la Finlande, l'Autriche et la Suède après 1995. La Finlande, l'Autriche et la Suède sont incluses dans « Autres Europe » pour la période 1988-1994 et dans l'Union européenne à compter de 1995.

* Augmentation ou diminution nette en pourcentage sur la période.

Sources : Industrie Canada et publication n° 67-202 au Catalogue de Statistique Canada.

TABLEAU D-15

SOLDE NET DE L'INVESTISSEMENT ÉTRANGER POUR LE CANADA, PAR PAYS (EN MILLIONS DE DOLLARS)

	R.-U.	Irlande	Pays-Bas	Allemagne	France	Belg./Lux.	Espagne	Italie	Danemark	Gr. Port. Finl.*	Autriche*	Suède*	Total UE*	Autres Europe*	États-Unis	Monde
1988	-6 884	1 114	-2 233	-2 865	-753	-90	377	-165	-11	170	-42	-437	-11 340	-2 182	-25 024	-34 412
1989	-4 471	1 060	-2 964	-2 978	-1 751	-123	539	-50	-15	187	-59	-537	-10 566	-2 446	-23 849	-32 813
1990	-3 685	1 188	-2 795	-4 176	-2 091	-121	483	61	28	182	-238	-605	-10 899	-2 387	-24 040	-32 530
1991	-962	1 310	-2 400	-4 345	-2 448	415	369	521	-43	218	-231	-1 080	-7 365	-2 817	-23 017	-26 166
1992	-4 528	1 826	-2 678	-3 992	-2 251	450	245	222	-42	235	-238	-1 077	-10 513	-2 319	-23 659	-26 227
1993	-2 965	2 547	-2 915	-3 292	-2 564	1 039	305	384	-53	295	-202	-949	-7 219	-2 046	-22 923	-19 066
1994	345	4 600	-3 252	-2 359	-3 573	2 410	186	708	-129	205	-142	-1 006	-859	-1 955	-24 642	-8 279
1995	2 315	5 872	-4 021	-2 389	-3 194	379	149	515	-129	28	-98	-784	-1 357	-1 578	-28 386	-6 930
1996	3 592	6 722	-5 356	-2 790	-2 304	-424	74	460	-208	-9	-68	-815	-1 126	-2 407	-26 640	198
1997	6 453	7 340	-6 294	-1 483	-2 078	107	169	-170	-238	137	57	-943	3 057	-2 430	-27 267	11 794
1998	7 578	7 532	-4 612	-866	-2 240	-240	178	53	-267	-148	377	-1 226	6 119	-2 375	-25 789	27 093
1999	8 656	6 218	-3 875	-1 725	-2 654	-1 382	-271	3	-310	-56	339	-1 185	3 758	-1 018	-39 059	17 436

UE : Royaume-Uni, Irlande, Pays-Bas, Allemagne, France, Belgique, Luxembourg, Espagne, Italie, Danemark, Grèce et Portugal, plus la Finlande, l'Autriche et la Suède après 1995. La Finlande, l'Autriche et la Suède sont incluses dans « Autres Europe » pour la période 1988-1994 et dans l'Union européenne à compter de 1995.

Sources : Industrie Canada et publication n° 67-202 au Catalogue de Statistique Canada.